

ACTAS

XXV JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

Compilador: Lucas Miranda



XXV JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA

COMITÉ ACADÉMICO:

Crespo, Ricardo (Universidad Austral)

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

Gómez, Ricardo (UCLA)

Moro Simpson, Tomás (CONICET)

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

Nudler, Oscar (Fundación Bariloche)

Scarano, Eduardo (UBA)

COMITÉ ORGANIZADOR:

Heymann, Daniel (FCE – IIEP - UBA)

Legrís, Javier (UBA - CONICET)

Maceri, Sandra (FCE – CIECE - UBA)

Marqués, Gustavo (FCE – CIECE - UBA)

COMITÉ EJECUTIVO:

Semeshenko, Viktoriya (FCE – IIEP – UBA)

Serramo, Martín (FCE – CIECE – UBA)

Hermo, Santiago (FCE – CIECE – UBA)

Ivarola, Leonardo (FCE – CIECE – UBA)

Merovich, Ezequiel (FCE – CIECE - UBA)

Zagarese, Ariel (FCE – CIECE – UBA)

Weisman, Diego (FCE – CIECE – UBA)

CIECE

Centro de Investigación en Epistemología

de las Ciencias Económicas

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Buenos Aires

Av. Córdoba 2122 1º p. Aula 111

(1120) Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Argentina

Tel. (54-11) 4370-6152

Correo electrónico: ciece@econ.uba.ar

IIEP – BAIRES

Instituto Interdisciplinario de Economía Política – Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Buenos Aires

CONICET

Av. Córdoba 2122 2º p. Área Posgrado

(C1120 AAQ) Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Argentina

Tel. (54-11) 5285-6731

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

XXV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas

Actas XXV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas ; compilación de Lucas Miranda. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas-CIECE, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-29-1968-3

1. Epistemología. 2. Metodología de la Investigación. 3. Economía.

I. Miranda, Lucas, comp.

CDD 330.01

Contenido

PRÓLOGO	9
LA RELACIÓN MERCANTIL ABSTRACTA Y CONCRETA EN “EL CAPITAL”	10
ALRA, JUAN IGNACIO (FCE-UBA)	
MONTERO, CHRISTIAN (FCE-UBA)	
APROXIMACION A LA OBRA DEL DR. GARCIA CASELLA SOBRE LA TEORIA GENERAL DE LA CONTABILIDAD	17
ÁLVAREZ LANCELLOTTI, JUAN IGNACIO (FCE-UBA)	
ALGUNOS DEBATES ACTUALES DEL CONCEPTO DE PROFESIÓN	32
AQUEL, SANDRA (UNR- FCEYE)	
CICERCHIA, LUCÍA (UNR- FCEYE)	
RODOREDA, TOMÁS (UNR- FCEYE)	
DEFINICIÓN DE TECNOLOGÍA EN LOS ESTUDIOS ORGANIZACIONALES	37
ARONICA, SANDRA FABIANA (FCE. UNC)	
INNOVACIÓN ABIERTA Y LIDERAZGO ABIERTO PARA LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL	44
BALDOMAR, JUAN PABLO (UFLO),	
FRANSI, EDUARD CRISTÓBAL (UDL),	
NAGLES GARCÍA, NOFAL (EAN)	
GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN ABIERTA POR MEDIOS SOCIALES DIGITALES EN EL ÁREA DE MARKETING	54
BALDOMAR, JUAN PABLO (FCE-UBA)	
LA MEDICIÓN CONTABLE: APORTES TEÓRICOS DE GARCÍA CASELLA	62
BARBEI, ALEJANDRO AGUSTÍN (FCE-UNLP, CICPBA)	
LA CREENCIA EN LOS PRONÓSTICOS	71
BERASATEGUI, AGUSTÍN	
LA EPISTEMOLOGÍA DETRÁS DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL	78
CABRAL, JUAN (IIEP, FCE-UBA)	
UNA CONTRADICCIÓN BAJO LOS SUPUESTOS DE COMPETENCIA PERFECTA	83
CABRAL, JUAN (IIEP, FCE-UBA)	
PUCCI, FLORENCIA (IIEP, FCE-UBA)	
LA CUESTIÓN DEL LENGUAJE EN ADAM SMITH Y SUS IMPLICANCIAS PARA COMPRENDER LAS RELACIONES ENTRE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES Y LA TEORÍA DE LOS SENTIMIENTOS MORALES	88
CARRIÓN, GONZALO (UNVM)	
COMPENSACIÓN DE LAS PASIONES, DESEO Y COMERCIO EN SPINOZA. UNA DISCUSIÓN CON LA TESIS DE ALBERT HIRSCHMAN	104

CATTANEO, RICARDO (UNER-UNL)	
ITINERARIO EN LA CONSTRUCCIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN	111
CENTINEO ALESSI, CARMEN (UCC)	
CONTRA EL POSITIVISMO ECONÓMICO REDUCCIONISTA: PROPIEDADES EMERGENTES Y SISTEMAS ABIERTOS	118
CÉSPEDES, ESTEBAN (UV)	
¿QUÉ RELACIÓN SE PUEDE ESTABLECER ENTRE LA HISTORIA ECONÓMICA Y LA HISTORIA DE LA ECONOMÍA? UNA PROPUESTA METODOLÓGICA A PARTIR DE LA HISTORIA CONCEPTUAL	126
CHAPARRO, GERMÁN RAÚL (UNIVERSIDAD CENTRAL – COLOMBIA)	
CUATRO POSICIONES ACERCA DE LA PRESENCIA DE LOS VALORES EN LA CIENCIA ECONÓMICA:	133
CRESPO, RICARDO (UNIVERSIDAD AUSTRAL Y CONICET)	
LA CULTURA DEL DAR EN EQUILIBRIO CON EL TOMAR, CLAVE ESENCIAL DEL INTERCAMBIO Y CRECIMIENTO, COMO INSTRUMENTO DE GESTION DESDE EL PARADIGMA DE LA ECONOMIA CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA EDC.	140
CUADRADO, MARISOL. (UCC)	
OLLER, ANDRÉS. (SIEMENS ARGENTINA)	
EL CAPITAL Y LA ESPECIFICIDAD NACIONAL EN EL PENSAMIENTO LENINISTA	148
DACHEVSKY, FERNANDO G. (IEALC, UBA-CONICET)	
EL CONTEXTO VALORATIVO EN LAS CIENCIAS ECONOMICAS	156
DRIMER, ROBERTO L. (UBA)	
DE LA SIMPLICIDAD AL SIMPLISMO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO	164
FERULLO, HUGO D. (UNT)	
EMPRESAS SOCIALES: ELEMENTOS QUE CONTRIBUYEN A SU DESARROLLO	174
FIGUEROA HERRERA, MARÍA FERNANDA (CONICET- FCE, UNIVERSIDAD AUSTRAL)	
TRES (3) IDEAS ORIGINALES DEL PENSAMIENTO CONTABLE DEL DOCTOR GARCIA CASELLA.	185
FOSCARINI, RUBEN ARMANDO (UNR-FCE Y E).	
VIGENCIA DE LA PROFESIÓN CONTABLE EN LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL	195
FRANCO RUIZ, RAFAEL	
BETANCUR JARAMILLO, LILIAM	195
MIRADA CRÍTICA SOBRE LA AUDITORÍA DE CUENTAS EN CARLOS LUIS GARCÍA CASELLA: UN ALEGATO UNIVERSITARIO EN FAVOR DE LA CULTURA DE LA CONTABILIDAD.	206
GIL, JORGE MANUEL (UNPSJB-UNPA).	
ANÁLISIS CRÍTICO DEL CONCEPTO DE CONTABILIDAD SOCIAL Y SU RELACIÓN CON DISCIPLINAS FUNDAMENTALES.	214
GUGLIELMINO, MARCELO FCE-UBA	
SCAVONE, GRACIELA FCE-UBA	

GRANDES VOLÚMENES DE DATOS EN LAS CIENCIAS ECONÓMICAS. UN ANÁLISIS EPISTÉMICO DEL OBJETO DE ESTUDIO	227
<p>HERRERA, PABLO MATÍAS (CIMBAGE-UBA) BALLESTERO, GONZALO (CIMBAGE-UBA)</p>	
IMPACTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES EN LOS SABERES ORGANIZACIONALES.	236
<p>HOFFMANN, GUILLERMO EDUARDO (FCE-UNC) STASSI, HÉCTOR MARTÍN (FCE-UNC)</p>	
¿ES LA EXCLUSIÓN SOCIAL UN FENOMENO RELEVANTE PARA LA ECONOMÍA? CONCEPTUALIZACIÓN Y DIFERENCIACIÓN CON OTROS FENÓMENOS SOCIALES	248
<p>IBÁÑEZ MARTÍN, MARÍA MARÍA (UNS-IIESS-CONICET)</p>	
LA ENSEÑANZA DE LA HISTORIA Y FILOSOFÍA DE LA CIENCIA: ORÍGENES EN SANTA FE EN LA FACULTAD DE QUÍMICA INDUSTRIAL Y AGRÍCOLA DE LA UNIVERSIDAD DEL LITORAL (1920-1930)	258
<p>KOBIALKA, AQUILES (UADER-UNER)</p>	
ÉTICA Y ECONOMÍA	266
<p>LEGUIZAMÓN, MARÍA CRISTINA (UNT)</p>	
ZOMBIES CONSUMISTAS Y AUTOEXPLOTADOS: LLEGARON PARA QUEDARSE	273
<p>LEGUIZAMÓN, MARÍA JOSÉ (FACE – UNT)</p>	
EL MÉTODO Y EL MODELO PENTA DE DINÁMICA ESTRATÉGICA-OPERACIONAL: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA EPISTEMOLOGÍA CONSTRUCTIVISTA, COGNITIVA Y SISTÉMICA.	284
<p>LEVY, ALBERTO (FCE-UBA)</p>	
PRINCIPIOS DE UNA ECONOMIA COLABORATIVA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE	299
<p>MACERI, SANDRA (IIEP-BAIRES-CONICET, UBA) SRNEC, CYNTHIA (IIEP-BAIRES-CONICET, UBA)</p>	
LOS FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS DEL CONCEPTO DE “NUDGE”: UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA ONTOLOGÍA Y EPISTEMOLOGIA DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO	308
<p>MADI, MARIA ALEJANDRA CAPORALE</p>	
EL REFLEJO HUMANO EN EL ESPEJO DEL ESTADO. UNA APROXIMACIÓN A LAS REFLEXIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS DE CLAUDE-ADRIEN HELVÉTIUS.	317
<p>MIHURA, ENRIQUE JUAN (FCECO – UNER)</p>	
POPULISMO DE MERCADO	324
<p>MIRA, PABLO J. (IIEP-BAIRES)</p>	
ECONOMÍA DE LA CONDUCTA Y ECONOMÍA <i>MAINSTREAM</i>: RELACIONES PELIGROSAS	334
<p>MIRA, PABLO J. (IIEP-BAIRES)</p>	
EL CONFLICTO ENTRE VALORES EPISTÉMICOS VISTO DESDE EL MODELO RETICULAR DE LAUDAN: UNA APLICACIÓN A LA HISTORIA DE LA MICROECONOMÍA	346
<p>MIRANDA, LUCAS (CIECE FCE-UBA)</p>	

SOBRE LA CRÍTICA DE ANWAR SHAIKH: LA RELACIÓN ENTRE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN DE COBB-DOUGLAS Y LA IDENTIDAD CONTABLE	357
ORELLANA, OSCAR	
APORTES FENOMENOLÓGICOS A LA DISCUSIÓN SOBRE LA NATURALEZA CIENTÍFICA DE LA ECONOMÍA	373
PERKINS, PATRICIO A. (UNER)	
REFLEXIONES EN TORNO AL PENSAMIENTO DE GARCÍA CASELLA Y LA ECONOMÍA SOCIAL	380
PEROTTI, HERNÁN JOSÉ (FCE-UNL) CASABIANCA, MARÍA LUZ (FCE-UNL)	
ADAM SMITH Y EL COMERCIO INTERNACIONAL A LA LUZ DE SUS EPÍSTOLAS	391
PERPERE VIÑUALES, ALVARO FCE-UCA/UNSTA	
LA ADAPTACIÓN A LOS EXTREMOS CLIMÁTICOS COMO POLÍTICA DE DESARROLLO EN LA ARGENTINA EN EL SIGLO XXI	398
POET, ALEXIS I. – UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA	
REGLAS VS DISCRECIONALIDAD: RESEÑA DEL DEBATE	409
PUCCI, FLORENCIA (FCE-UBA)	
A DIMENSÃO QUALITATIVA DA INOVAÇÃO: A CONTRIBUIÇÃO DO MÉTODO FSQCA PARA A ANÁLISE DE DOIS CASOS BRASILEIROS	416
ROHENKOHL, JULIO EDUARDO ET AL.	
LIBRE MERCADO Y LIBERTADES	425
ROLLÁN LEGUIZAMÓN, SILVIO JAVIER	
RELACIONES INTEORGANIZACIONALES: FUNDAMENTO E IMPULSORES PARA SU TOMA DE DECISIONES.	434
SANTUCCI, MARINA (UBA – FCE – IADCOM – CERADEC)	
LA PROFESIONALIZACIÓN EN EL DOMINIO ECONÓMICO -LA OFERTA EDUCATIVA DE LA FCE (1913-1925)	443
SCARANO, EDUARDO (FCE-UBA)	
FILOSOFÍA DE LA PRÁCTICA CIENTÍFICA: UN RECORRIDO HISTÓRICO	452
SCHWARTZ, NORA ALEJANDRINA (FCE-UBA)	
LA DISPUTA POR LA RESPONSABILIDAD DEL CONTADOR: EL PAPEL DE LA ÉTICA EN LA VISIÓN DE GARCÍA CASELLA	458
SUAREZ KIMURA, ELSA B. SCARANO, EDUARDO R	
INCUBADORAS DE EDC. (EOCIIN): ALGUNOS RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO.	468
SILVESTRO, MARÍA INES	
LOS PROCESOS DE AUTOMATISMOS DIGITALES Y LA GENERACION DE VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS ORGANIZACIONES.	480
STASSI, HÉCTOR MARTÍN (FCE-UNC)	

HOFFMANN, GUILLERMO EDUARDO (FCE-UNC)
LOPEZ, SONIA (FCE-UNC)

LA CONTABILIDAD COMO LEGITIMADORA DEL DESARROLLO INSOSTENIBLE: UN ANÁLISIS CRÍTICO 490

VALENZUELA JIMÉNEZ, LUIS FERNANDO (UN - COLOMBIA)
SUÁREZ RICO, YULI MARCELA

ASPECTOS RELEVANTES EN CUESTIONES DE VALUACIÓN POR LOS AUTORES RICHARD MATTESSICH, YUJI IJIRI Y CALOS GARCÍA CASELLA 502

VARELA, FRANCISCO (UNCPBA – FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS)

UN ANÁLISIS METODOLÓGICO Y ÉTICO DE LA UTILIZACIÓN DE SUPUESTOS DESCRIPTIVAMENTE FALSOS EN A *THEORY OF PROSTITUTION* 515

WERTHEIMER BECICH, LAUTARO MARTÍN

Prólogo

El presente volumen reúne una selección de trabajos presentados en las *XXV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, que tuvieron lugar en nuestra casa de estudios los días 20, 21 y 22 de agosto del 2019.

Las jornadas del 2019, debido a la pandemia que se desata en el 2020, de alguna manera cierran la época de la presencialidad como la modalidad en que se realizan las jornadas obligatoriamente. Desde el 2020 la virtualidad y la hibridez cobran un rol protagónico. No es este el lugar para comparar exhaustivamente las ventajas y desventajas de ambas modalidades. Sin embargo, vale la pena mencionar una importante característica que las jornadas tuvieron en su época plenamente presencial.

Las JECE además de ser un evento formal y programado que concurre a través las mesas, simposios y conferencias, ha sido una instancia de encuentro y discusión llevada a cabo a través de las conversaciones de pasillo, las pausas y encuentros posteriores. En estos encuentros informales los investigadores han tenido la oportunidad de discutir de una manera más libre y espontánea pero a la vez inspirada por las presentaciones, los tópicos de su investigación y las ideas de otros expositores que llamaron su atención.

La presencialidad y los espacio de encuentro informal se prestaron también para la conjunción de la discusión acerca de las temáticas abordadas por las ponencias y la coyuntura local, regional y global. Esta modalidad de encuentro ha, por ende, facilitado responder a la pregunta por la relevancia práctica de una disciplina considerada a veces tan desapegada de la coyuntura como la epistemología de las ciencias económicas.

Ninguna de estas virtudes se ha perdido por completo en las modalidades virtual e híbrida. Sin embargo, las diferencias son relevantes y este prólogo se ha planteado como un tributo a esa especificidad que fue protagónica hasta el 2019. Los trabajos que se publican en estas actas recogieron algunas de los diálogos que se dieron en el contexto de las Jornadas. Es de esperar que esta publicación sirva a los investigadores y estudiantes interesados en las problemáticas de la epistemología de las ciencias económicas y que los inspire a presentar sus propios trabajos.

Lucas Miranda

LA RELACIÓN MERCANTIL ABSTRACTA Y CONCRETA EN “EL CAPITAL”

Alra, Juan Ignacio (FCE-UBA)

Montero, Christian (FCE-UBA)

RESUMEN

El presente trabajo procura exponer el desarrollo del concepto de mercancía, como relación social, que en su despliegue alcanza su concreción en la permanente competencia entre productores de mercancías en el sistema capitalista, y su consiguiente tendencia a la concentración del capital que Marx llama ley de acumulación capitalista. En nuestro propósito, nos basaremos fundamentalmente en el sistema filosófico de G.W.F. Hegel y, en la obra maestra de Karl Marx, “El Capital”. En primer lugar, el sistema hegeliano nos encauzará en el concepto como desarrollo, contemplando su evolución del momento más abstracto al momento más complejo, y, por tanto, conteniendo en esta a todas sus etapas anteriores y, a su vez, retornando a sí mismo. En segundo lugar, teniendo en cuenta lo mencionado en lo referente al desarrollo del concepto, nos adentraremos en la Economía Política, como dijimos anteriormente, en Marx, a partir de la producción mercantil simple. El énfasis estará en lo que reconocemos como el momento más abstracto (la producción mercantil simple) y el momento más concreto (Ley general de acumulación capitalista). Este último, al que llamamos la “anarquía de las mercancías” se contempla a sí mismo en el primero, es decir, está presente (en potencia) en la producción mercantil simple. En ella se desarrolla y retorna a sí mismo; en la relación consigo mismo, alcanza su sùmmum.

EL CONCEPTO COMO DESARROLLO

La filosofía es activamente pensante, por tanto, su comienzo es el pensamiento. El pensamiento en su momento inicial es un pensamiento abstracto, simple, primitivo. En su despliegue el pensamiento se concreta, adquiere más determinaciones, se hace un concepto vivo, pues, se da contenido a sí mismo. A este, lo llamamos concepto. El concepto concreto, aún más determinado, realizado, es la idea. Esta, coincide con la realidad; se hace idéntica al concepto producido.

Lo concreto en cuanto actividad está continuamente desarrollándose, evolucionando. En este movimiento identificamos tres momentos; a saber: la aptitud de ser (la potencia); la manifestación (la potencia desplegándose); y, por último, la unidad de ambos momentos.

Por de pronto, el primer momento es la aptitud de ser, o lo que es en sí, es el germen del concepto, aún es demasiado abstracto; sin embargo, clama por desplegarse. Contiene ya en sí todas las determinaciones, de manera que, en la evolución no puede descubrirse más que lo que existe en sí, es el punto de partida. El segundo momento es el despliegue del en sí, en su concreción se diferencia de su momento pretérito, se manifiesta. El tercer momento es la unidad de la aptitud de ser y la manifestación. El movimiento del concepto permite su evolución, se desarrolla, se concreta en su manifestación; es algo distinto de su origen, pero, al mismo tiempo no cambia, es idéntico al germen. Su despliegue se da porque estaba contenido en él. Aquí es trascendental el concepto de evolución, pues, a diferencia del cambio, lo que resulta es igual a su génesis, de manera que, las fases del concepto más primitivas no son negadas, sino, por el contrario, están contenidas y, asimismo, las fases más concretas continúan desarrollándose según las necesidades de la época.

En la evolución el concepto progresa y en él su finalidad es, evidentemente, el retorno a sí mismo. El progreso en la evolución no se dirige hacia el infinito, sino que continuamente retrocede a sí mismo comprendiéndose. El progreso no significa necesariamente que exista un avance superador, y que cada nueva teoría sea superior por desarrollarse en una época determinada (en el sentido cronológico; pues hay casos de teorías retrógradas, arcaicas) sino que a lo que nos referimos es a un avance de la teoría al hacerse más concreta, al darse contenido, al complejizarse. Hegel lo expresa muy claramente:

“Sin duda, en los siglos XV y XVI habían renacido las antiguas filosofías, y esto ha sido necesario en el progreso de la cultura cristiana. Sin embargo, si las filosofías antiguas renacen una vez más, entonces son, en cierto modo, solamente momias de los pensamientos anteriores.” (Hegel [1805] 2012, 94).

Por consiguiente, las etapas por las que atraviesa el concepto son diferentes, y, de igual manera, toda etapa siguiente es más concreta. Las etapas más concretas no sólo son más complejas y ricas en determinaciones, sino que también suponen las determinaciones de las etapas precedentes y las continúan desarrollando.

Hasta aquí hemos bosquejado las diferentes etapas que transita el concepto. En efecto, nuestra labor quedaría inconclusa si no lo vinculamos con la totalidad a la que este devenir del concepto pertenece; a saber, el sistema filosófico. Este, es esencial en tanto procura configurar un conjunto global en el que el concepto se despliega superando las contradicciones y concretándose. Por el contrario, la ausencia de un sistema filosófico o del conocimiento, nos libraría a la deriva, navegaríamos sin rumbo; pues, la diversidad a la que acaecería el concepto en su desarrollo debería subsistir sin apoyo.

El sistema filosófico expone la evolución del pensamiento. Por consiguiente, su primera forma de aparición es que el pensar aparece como algo particular. Además del pensamiento hay percepciones sensibles, impulsos, etc. De esta manera, el pensamiento es un particular junto a otro particular. No obstante, el pensar en el sistema tiene la pretensión de ser lo universal, de abarcar la totalidad y, más aún, de emerger como un pensamiento objetivo. En principio, puede acusársele de ser un pensamiento subjetivo, pues, surge del hombre. Sin embargo, debemos comprender que se trata del pensamiento del hombre no como individuo particular, sino en un sentido objetivo. El pensamiento que se ocupa consigo mismo y se concreta en la totalidad alcanza su finalidad objetiva. Al ocuparse consigo mismo, es el concepto el que se mueve y recobra en sí mismo sus determinaciones; expresando, así, su necesidad interna. Su segunda forma

de aparición del pensamiento es la forma histórica, es decir, el desarrollo del concepto por parte de un individuo particular en una región y una época determinada. El individuo, en este aspecto, encarna y se entrega a la vida del concepto. Responde, como decíamos, a su necesidad interna de evolucionar y concretarse.

Por lo tanto, el sistema filosófico se propone desarrollar una filosofía solamente. La filosofía es solamente una, toda filosofía particular es al menos filosofía. De esta manera, la diversidad de las filosofías particulares son momentos necesarios del desarrollo del concepto que se comprende a sí mismo; ninguna ha perecido, sino que todas se conservan. Cada filosofía particular fue, en su época, la idea más elevada y compleja asequible. Sin embargo, en el despliegue del concepto y en su anhelo incesante por adquirir determinaciones más concretas, esa idea que en su época fue la más elevada, es degradada a ser un momento necesario dentro de la evolución. El contenido no es refutado, sino su preeminencia. De modo que el proceder consiste en, por un lado, identificar lo afirmativo, esto es, justificar que fue un momento del concepto, y, por otro lado, reconocer lo negativo, es decir, su superación por un estadio del concepto más complejo. La totalidad unifica las diversas filosofías particulares en un todo, de manera que ninguna subsiste por sí, sino que todas emerjan como partes de una sola. A modo de ejemplificación veamos la siguiente cita:

“Tomemos los diálogos de Platón; en ellos encontramos características (huellas), eleáticas, pitagóricas y aun heraclídeas; y, a pesar de eso, la filosofía de Platón ha unificado estas filosofías anteriores y, por lo mismo, ha transfigurado las deficiencias de las mismas.” (Hegel [1805] 2012, 105).

El sistema filosófico en su manifestación concreta debe ocuparse con el presente, a saber, satisfacer las necesidades de nuestra época. Por tanto, si el concepto es aún abstracto no será suficiente para comprender nuestra contemporaneidad y, al mismo tiempo, será acuciante su apetencia por concretarse. Asimismo, las preguntas que nos incumben en nuestra época no debemos creerlas contestadas en los antiguos, pues, suponen una mayor cultura y conceptos más complejos. En este aspecto, Hegel lo manifiesta muy elegantemente al interpretar que en su época, el concepto iba mutando en su aspiración a concretarse:

“No es difícil darse cuenta, por lo demás, que vivimos en tiempos de gestación y de transición hacia una nueva época. El espíritu ha roto con el mundo anterior de su ser allí y de su representación y se dispone a hundir eso en el pasado, entregándose a la tarea de su propia transformación. [...] Así también el espíritu que se forma va madurando lenta y silenciosamente hacia la nueva figura, va desprendiéndose de una partícula tras otra de la estructura de su mundo anterior y los estremecimientos de este mundo se anuncian solamente por medio de síntomas aislados. [...] Estos paulatinos desprendimientos, que no alteran la fisonomía del todo, se ven bruscamente interrumpidos por la aurora que de pronto ilumina como un rayo la imagen del mundo nuevo.” (Hegel, [1807] 2015, 12).

Toda filosofía es filosofía de su tiempo, es un capítulo dentro de la gran obra del pensamiento, sólo puede reflexionar sobre los problemas de su época. Así, es inasequible al investigador alcanzar ideas que estén por encima de su época, pues, el hombre es un vástago de su cultura y contexto social. El surgimiento de una nueva filosofía particular coincide con la zozobra del espíritu en su necesidad de comprender su época.

EL ANÁLISIS DE MARX DESDE UNA PERSPECTIVA HEGELIANA

Es necesario ahora, para consumir nuestra finalidad, vincular el sistema filosófico hegeliano con la exposición de Marx acerca del desarrollo de las relaciones de producción cuyo corolario lo encontramos en el sistema capitalista.

La forma fundamental de la riqueza del sistema capitalista tiene como figura elemental la mercancía. Karl Marx en “El Capital” comienza por el análisis de esta. La producción mercantil simple y mercancía son, por lo tanto, el germen y la manifestación del análisis marxista. Ambas contienen el desarrollo a posteriori de toda la riqueza del sistema capitalista, pero no como abstracción de sí misma, sino, como necesaria concreción de su desarrollo.

LA ETAPA MÁS ABSTRACTA: LA PRODUCCIÓN MERCANTIL SIMPLE

Comenzaremos por analizar la producción mercantil simple. En ella nos figuramos la etapa más abstracta del desarrollo de las relaciones de producción, pues son demasiado simples e inconcebiblemente sencillas.

En la producción mercantil simple los productos no se destinan al consumo personal, sino, al intercambio. La condición crucial para que esto suceda es la división social del trabajo, es decir, un sistema de múltiples ramificaciones de productores privados independientes (Marx, [1867] 2015). De ahí que la existencia de productores privados es la condición restante. Así, el intercambio se convierte en compraventa.

La producción mercantil existió en los estadios preliminares del capitalismo y, aún, perdura. De manera que, la producción mercantil simple engendró la producción capitalista. En aquella los medios de producción son personales y privados (artesanos, campesinos), el poseedor de ellos es tanto capitalista como trabajador, no así en el capitalismo desarrollado. La producción mercantil simple genera una inestabilidad en su despliegue y una desigualdad a partir de la opulencia de unos pocos y la penuria de muchos. Esto se explica por la ley del valor que, mediante vaivenes de precios de las mercancías y la competencia en el mercado, provoca la descomposición de la producción mercantil simple y la diferenciación de los productores.

Cabe aclarar nuevamente, que la producción mercantil simple corresponde a una etapa capitalista simplificada, primitiva, a pesar de que puede haber vestigios de ella en la actualidad, está condenada a desfigurarse en relaciones propias del sistema capitalista maduro. El intercambio de mercancías es, por consiguiente, fundamental para entender el germen que posee. Pues, tanto la mercancía como la producción mercantil simple son necesarias para la realización de su germinación en la ley general de acumulación capitalista. Por lo tanto, es menester proseguir con la mercancía.

LA MERCANCÍA Y EL DINERO: LOS RASGOS IMPETUOSOS DEL CAPITALISMO

La mercancía es la principal figura de la que emerge el capitalismo, es histórica; y su desdoblamiento en mercancía común y dineraria permite la concreción y el

desarrollo de las relaciones de producción mercantil simple en etapas plenamente capitalistas que luego profundizaremos en la ley general de acumulación.

La mercancía es una cosa que, en primer lugar, satisface una determinada necesidad del hombre; en segundo lugar, no se produce para el consumo propio sino para la venta. La mercancía debe cumplir un rol social, pues sino sería un simple producto. Por lo tanto, se distinguen dos propiedades: el valor de uso y el valor cambio (*valeur intransique*) respectivamente. En la producción mercantil se equiparan las mercancías, sus usos. Esta relación cuantitativa tiene como base el valor de uso que se cambia por otro. A este se lo denomina valor de cambio, y es posible debido a que ambas mercancías son productos del trabajo. El doble carácter que posee la mercancía responde al doble carácter del trabajo, es concreto y abstracto. El primero es aquel que es útil y, por tanto, supone un fin concreto, crea valor de uso. El abstracto es aquel que puede asimilarse como la inversión de la fuerza humana de trabajo en general. El trabajo abstracto crea el valor de cambio de la mercancía. El trabajo concreto, como creador de valor de uso ha existido en todas las sociedades y jamás dejará de existir. Por el contrario, el trabajo abstracto es característico de la producción mercantil.

El valor de la mercancía es creado por el trabajo. De esta manera, la magnitud del valor es determinada por la cantidad de trabajo que fue utilizado en la mercancía, no individualmente, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de la mercancía en cuestión; aquel que se requiere para producir una mercancía cualquiera en las condiciones sociales medias de la rama dada.

El valor de la mercancía es fruto del trabajo en el proceso de producción, pero sólo puede manifestarse equiparando unas y otras mercancías en el proceso de cambio, es decir, a través del valor de cambio de las mercancías. Por lo cual, hay una mercancía que Marx llama *equivalente general*, que es el Dinero. Es la expresión universal del valor. No es su única función, pero sí la que nos incumbe.

El dinero es la materialización del trabajo social y expresa las relaciones de producción entre los productores de mercancías. El dinero y el capital moderno tienen una relación intrínseca, “el dinero en cuanto a dinero y el dinero en cuanto capital se distinguen en un principio por su forma de circulación” (Marx [1872] 2015, 180). Simplificando en exceso el análisis marxiano podríamos determinar la fórmula del primero como M-D-M (vender para comprar) y el segundo D-M-D (comprar para vender). El objetivo final del capital es acrecentar su ganancia por lo cual $D - M - D^1$. Esta última es la fórmula general del capital. Donde D^1 es mayor a D. El incremento entre el dinero inicial y el final Marx lo denomina Plusvalía. Pero si la transformación del dinero en capital se desarrolla sobre la base del intercambio de equivalentes, esta tiene que ser el punto de partida. El poseedor de dinero necesita encontrar en el mercado una mercancía cuyo valor de uso posea la virtud de ser fuente de valor. Esta mercancía es la fuerza de trabajo o capacidad de trabajo. El valor de la mercancía fuerza de trabajo equivale a los medios de vida para la supervivencia. Proseguimos el análisis marxista y podemos encontrar la razón de la ganancia del sistema capitalista. El valor que el trabajo del obrero asalariado crea después de cubrir el valor de su fuerza de trabajo, y que el capitalista apropia gratuitamente es la plusvalía. Es en otros términos fruto de trabajo no retribuido al obrero.

Como vemos, del desenvolvimiento de la mercancía y el dinero en sus fases históricas resultan ineludiblemente las relaciones de producción esenciales del capitalismo.

LA ETAPA MÁS CONCRETA: LA LEY DE ACUMULACIÓN CAPITALISTA

En nuestro diseño, emprenderemos la última etapa que identificamos en “El Capital” como la más compleja y que coincide con su concreción; remitiéndose y conteniendo, asimismo, sus etapas más abstractas tales como: la producción mercantil simple, el surgimiento de la mercancía y del dinero.

Por lo tanto, una vez comprendido el motor del capitalismo, podemos adentrarnos en el capital que es esencialmente el capitalista, pero, de igual manera, diferenciándose del capitalista al referirse a la producción en su conjunto. “El capital es trabajo muerto que sólo se reanima, a la manera de un vampiro, al chupar trabajo vivo, y que vive tanto más cuanto más trabajo vivo chupa” (Marx [1867] 2015, 280). Una parte del capital que existe bajo los medios de producción se la llama constante, la parte invertida en comprar fuerza de trabajo y que acrecienta el proceso de producción es el capital variable. La incorporación al capital de una parte de la plusvalía se denomina acumulación del capital. El motivo por el cual se impulsa esta acumulación no sólo es la obtención de mayores plusvalías sino también la feroz competencia entre capitalistas. El volumen general del capital crece, pero desigualmente. El análisis de estas variables se denomina composición orgánica del capital, que es la proporción entre el capital constante y el variable. En el curso constante del capitalismo se generan concentraciones de capital. A esto se le suma la fusión constante de empresas, la centralización del capital es un hecho. “Es una concentración de capitales ya formados, la abolición de su autonomía individual, la expropiación del capitalista por el capitalista, la transformación de muchos capitales menores en pocos capitales mayores” (Marx [1867] 2015; 778). De manera que, la aglutinación y centralización del capital conducen a la acumulación de gigantescas riquezas en pocas manos en desmedro de la fuerza del trabajo. A esto se le añade lo que llamamos la anarquía de las mercancías, es decir, la falta de planificación de estas empresas provoca agudas crisis que conllevarán al paro forzoso. El ejército industrial de reserva (obreros en paro forzoso por el sistema capitalista) se acrecienta, y, asimismo, la explotación del obrero a medida que la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su incremento aumenta. La miseria se halla en razón inversa a las miserias del trabajo. Como resultado esperado, todas las razones comentadas anteriormente nos llevan a la Ley General de la acumulación capitalista.

La anarquía del germen de la producción mercantil simple adquiere su máxima expresión en su etapa más madura del capital monopolista, donde la anarquía de las mercancías es moneda corriente del sistema.

REFLEXIONES FINALES

Creemos que la potencialidad de este trabajo, es la afirmación de que una teoría necesariamente debe centrarse en el desarrollo de conceptos que remitan a su historia y continuar desarrollándolos de acuerdo con sus necesidades.

En principio, expusimos el sistema hegeliano que nos sirve para contener las diferentes configuraciones que adquiere el concepto. De esta manera, hallamos la producción mercantil simple como el momento más abstracto (el germen) del devenir de las relaciones sociales de producción. En ella, predominan vínculos

simples sin conseguir las condiciones para el completo desenvolvimiento de la mercancía y el dinero.

El despliegue de las relaciones capitalistas simplificadas va erosionando paradójicamente su preeminencia y, permite el reemplazo de estas formas vetustas por las formas inherentes al capitalismo moderno, concretando la aparición de la mercancía dineraria. Es aquí cuando el germen transmuta a su manifestación. Esta es apenas sutil, pero no demorará en su acuciante necesidad de reunir ambos momentos. La manifestación no será otra cosa que su potencia de ser en la producción mercantil simple, pero a su vez, diferenciada.

Por consiguiente, la ley general de acumulación capitalista irrumpe y propicia la concreción del germen y su manifestación. En ella, las relaciones sociales de producción son eminentemente complejas, anárquicas, desiguales. La ausencia de planificación se torna evidente; el atisbo de anarquía en la producción mercantil simple aquí se exagera y consolida la acumulación de capital a partir de esa desigualdad.

BIBLIOGRAFÍA

Hegel, G.W.F. ([1805] 2012) "Introducción a la historia de la filosofía". Buenos Aires, Argentina: Globus.

Hegel, G.W.F. (2005) "Filosofía de la historia". Buenos Aires, Argentina: Claridad.

Hegel, G.W.F. ([1807] 2015) "Fenomenología del espíritu". Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. ([1859] 2008) "Contribución a la Crítica de la economía política" Siglo XXI Editores.

Marx, K. ([1867] 2015) "El capital. Crítica a la economía política". Libro primero. México, Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. ([1867] 2015) "El capital: el proceso de producción del capital". Tomo I. Buenos Aires. Siglo XXI editores.

APROXIMACION A LA OBRA DEL DR. GARCIA CASELLA SOBRE LA TEORIA GENERAL DE LA CONTABILIDAD

Álvarez Lancellotti, Juan Ignacio (FCE-UBA)

RESUMEN.

El presente trabajo es una aproximación a la obra del Doctor Carlos Luis GARCIA CASELLA, Profesor Emérito de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, sobre la Teoría General de la Contabilidad, a lo largo de más de medio siglo de riguroso y exhaustivo estudio e investigación.

La realización de esta publicación tiene como finalidad contribuir a la difusión y arraigo de su concepción sobre la Contabilidad entre estudiantes, docentes y profesionales de la Ciencia Contable, desarrollando los problemas de la Teoría General en sus diversos aspectos.

PALABRAS CLAVE

GARCIA CASELLA – TEORIA GENERAL DE LA CONTABILIDAD – DOMINIO – NATURALEZA – CIENCIA – HIPOTESIS – LEYES - CONTABILIDAD FINANCIERA

ÍNDICE

- 1. Introducción**
- 2. Dominio del discurso contable**
 - 2.1. Elementos**
 - 2.2. Sistematización**
- 3. Naturaleza de la Contabilidad**
 - 3.1. Leyes propuestas**
 - 3.2. Sistematización**
- 4. Hipótesis de existencia de segmentos contables**
 - 4.1. Leyes propuestas**
 - 4.2. Sistematización**
- 5. Problemas de la Teoría General de la Contabilidad**
 - 5.1. Soluciones posibles**
- 6. Teoría de la Contabilidad Financiera**

6.1. Teoría de la Contabilidad Financiera según Belkaoui

7. Conclusión

8. Bibliografía

1. Introducción

El presente trabajo tiene como finalidad realizar una aproximación a la obra del Doctor Carlos Luis GARCIA CASELLA, Profesor Emérito de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, sobre la Teoría General de la Contabilidad, a lo largo de más de medio siglo de riguroso y exhaustivo estudio e investigación.

En ese sentido se intenta contribuir a la difusión y arraigo de su concepción sobre la Contabilidad entre estudiantes, docentes y profesionales de la Ciencia Contable, desarrollando los problemas de la Teoría General en sus diversos aspectos.

Cabe destacar la naturaleza propia de la Contabilidad considerada como una ciencia factual, cultural y aplicada, integrada con supuestos generales propios y un determinado dominio o universo del discurso contable.

2. Dominio del discurso contable

En las hipótesis propuestas por el Doctor GARCIA CASELLA y la Doctora RODRIGUEZ DE RAMIREZ (2001, 13) consignan que el dominio o universo del discurso contable se encuentra integrado por todos los componentes, ya sean objetos, hechos, personas o reflexiones que intervienen en la interrelación informativa sobre actividades, hechos, transacciones socioeconómicas que procuran medir el cumplimiento de metas en diversos niveles dentro de las organizaciones sociales y entre las mismas.

Al definir al objetivo de la Contabilidad como el de explicar y normar las tareas de descripción principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversos de cada ente u organismo social y de la proyección de los mismos en vista del cumplimiento de metas organizacionales a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos, el dominio o universo del discurso contable abarca documentos, personas, sistemas, modelos y todo otro objeto de conocimiento científico a su labor.

El Doctor GARCIA CASELLA (2000, 45, Parte Primera) remarca que para el epistemólogo Mario Bunge una condición necesaria para que una disciplina sea ciencia, es que su respectivo dominio o universo del discurso contable esté compuesto exclusivamente por entes reales certificados o presuntos en lugar de ideas que se encuentran libremente en el espacio y pueden ser pasados, presente y futuros.

En la Contabilidad (García Casella, 1997, 147, Tomo I) el dominio del discurso contable está compuesto por entes reales certificados (transacciones, empresas,

contadores, emisores, usuarios, reguladores, informes contables, modelos contables, sistemas contables) y por entes presuntos (grupos de intereses) todos ellos del pasado, presentes y futuros.

El trasfondo específico de la Contabilidad (García Casella, 1997, 147, Tomo I) se compone de datos, hipótesis y teorías confirmadas y obtenidas de la Economía, la Administración, la Sociología; donde el fondo de conocimiento es una colección de teorías contables, hipótesis contables, leyes contables y datos contables al día compatibles con la colección respectiva obtenida de las disciplinas mencionadas, adquiridas por los investigadores contables desde Luca Pacioli, o por lo menos, desde 1850, cuando comienza el período científico de la Contabilidad.

2.1. Elementos

Se pueden enumerar como elementos incluidos en su dominio a:

- a) Informes Contables de uso externo a los emisores.
- b) Personas y grupos de personas emisoras de los diversos informes contables.
- c) Personas revisoras que opinan sobre la calidad de los informes contables.
- d) Personas o grupos de personas usuarias o destinatarias de los diversos informes contables.
- e) Personas o grupos de personas reguladoras de los distintos informes contables.
- f) Microsistemas Contables propios de cada ente.
- g) Macrosistemas Contables definidos en ciudades, países, regiones, o en tipos de actividad o en clases diferentes de organizaciones.
- h) Modelos contables necesarios para determinar variables relevantes en diversas situaciones.
- i) Informes contables de uso interno en cada ente.
- j) Informes contables de organismos gubernamentales.
- k) Informes contables macroeconómicos.
- l) Informes contables macrosociales.
- m) Informes contables microsociales.
- n) Segmentos contables.

2.2. Sistematización

El abordaje del dominio del discurso contable (García Casella, Rodríguez de Ramírez, 2001, 15) es fundamental para la elaboración de una Teoría General de la Contabilidad al poder orientar la determinación de los componentes del campo de nuestra disciplina y descartar una serie de hipótesis alternativas que reducen su accionar, señalando que la Contabilidad estudia todos los fenómenos que ocurren en las organizaciones sociales, no se ocupa únicamente de fenómenos económicos.

Asimismo, se necesita contar con estimaciones sobre el futuro para poder elaborar distintos tipos de informes basados en diferentes tipos de modelos.

La Teoría de la Contabilidad no puede reducirse a una mera y exclusiva Teoría de la Medición, y también se ocupa del diseño de sistemas contables macro y micro que no se reducen a medición.

Las mediciones contables no se expresan exclusivamente en términos cuantitativos monetarios sino que incluyen tanto mediciones cuantitativas no-monetarias como cualitativas.

3. Naturaleza de la Contabilidad

En las hipótesis propuestas por el Doctor GARCIA CASELLA y la Doctora RODRIGUEZ DE RAMIREZ (2001, 69) se define a la Contabilidad como una ciencia factual, cultural y aplicada; descartándose las hipótesis de que es arte, técnica o tecnología social.

GARCIA CASELLA (1997, 152, Tomo I) sostiene que la Contabilidad estudia hechos humanos y de la naturaleza e incluimos en el grupo de ciencias factuales, junto a la Economía, la Sociología, la Psicología, la Biología y otras.

3.1. Leyes propuestas

Se incluye en el dominio de la Contabilidad técnicas repetitivas que deben basarse en desarrollos teóricos y modelos abstractos que representan las variables relevantes de cada fenómeno; y una tradición de investigación que se perpetúa en las fuertes relaciones de información que tienen entre sí los investigadores contables, donde la actividad contable se refiere a cosas cambiantes, con una teoría del conocimiento realista crítica y una ética de la libre búsqueda de la verdad.

La Contabilidad tiene principios o fundamentos propios que hacen que sus actividades se basen en propuestas independientes y válidas para el mejoramiento del servicio contable.

La Contabilidad tiene un trasfondo formal (colección de teorías lógicas y matemáticas) y un fondo de conocimiento compatible con los de otras disciplinas (García Casella, Rodríguez de Ramírez, 2001, 70).

La Contabilidad utiliza una colección de datos, hipótesis y teorías.

La Contabilidad es una ciencia que se ocupa exclusivamente de problemas cognoscitivos referentes a la naturaleza de los miembros que componen su dominio.

3.2. Sistematización

La Teoría General de la Contabilidad se compone de teorías vinculadas a la naturaleza del conocimiento contable que considera a la Contabilidad como una ciencia factual, cultural y aplicada, y no se acepta que sea exclusivamente ni técnica ni tecnología social, donde tiene principios propios y una tradición de investigación desde 1400 o desde 1840.

Tiene principios o fundamentos propios

Existen diversos paradigmas vigentes que la hacen una ciencia multiparadigmática.

4. Hipótesis de existencia de segmentos contables

En las hipótesis propuestas por el Doctor GARCIA CASELLA y la Doctora RODRIGUEZ DE RAMIREZ (2001, 145) se señala que la Contabilidad tiene una parte general y luego segmentos diversos, descartándose que la Contabilidad es una siempre, que no existen aspectos comunes en los segmentos contables y que sólo es financiera.

El Doctor GARCIA CASELLA (2001, 15, Parte Segunda) remarca que un problema general de la Teoría General de la Contabilidad es cuestionar si hay una unidad contable absoluta o si hay una segmentación, donde se pretenda que la Contabilidad Financiera es la única Contabilidad posible.

Al aceptar la existencia de un dominio del discurso contable amplio puede señalarse que el componente Informe Contable de Uso Externo a la entidad emisora difiere de los componentes Informes Contables de Uso Interno, Informes Contables Gubernamentales, Informes Contables Macroeconómicos e Informes Contables Sociales; y estos cuatro últimos difieren entre sí.

Al partir de un concepto amplio de la Contabilidad (García Casella, 1997, 419, Tomo I) que abarque los segmentos Patrimonial o Financiero, Gerencial o Administrativo, Gubernamental o Público, Económico o Nacional y Social, necesitamos de una Teoría General que sea capaz de ofrecer diversos modelos alternativos para establecer los distintos sistemas contables variables según los objetivos de los usuarios de sus servicios.

El profesor William Leslie CHAPMAN se pronuncia en 1979 (García Casella, 2001, 20, Parte Segunda) a favor de la hipótesis sobre la existencia de cinco áreas diferenciadas de la Contabilidad: área empresarial para uso externo, área empresarial gerencial, área gubernamental, área macroeconómica y área social.

Richard MATTESSICH (2002, 7) sostiene que la esencia del enfoque científico es la abstracción donde este proceso puede comprenderse únicamente si se lo considera como un todo, lo que constituye uno de los elementos más fundamentales del pensamiento reflexivo, y el éxito de la ciencia se basa en el principio de abstracción y en su eficiencia, no en el descubrimiento de la verdad última.

La necesidad de una presentación generalizadora de la Contabilidad puede manifestarse (Mattessich, 2002, 8) como la aparición de un gran número de sistemas contables en la práctica concreta: Contabilidad Patrimonial, Contabilidad de Costos y Gerencial, Contabilidad Gubernamental e Institucional, Contabilidad del Producto e Ingreso Nacional, Contabilidad del Flujo de Fondos, Contabilidad de Insumo – Producto, Contabilidad del Balance de Pagos y finalmente, la construcción de Balances Nacionales.

Mattessich (2002, 44) afirma que “...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) considera que el problema de la formulación de los supuestos básicos no va a solucionarse mientras la Contabilidad quede limitada a los agentes microeconómicos; dado 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.

4.1. Leyes propuestas

La Contabilidad tiene una Teoría General aplicable a todas las situaciones y se agregan modelos, hipótesis y leyes específicas para cada uno de sus segmentos (García Casella, Rodríguez de Ramírez, 2001, 145).

La Contabilidad Patrimonial o Financiera se encuentra orientada a los individuos ajenos al ente, principalmente inversos de riesgo (accionistas, acreedores).

La Contabilidad Gerencial se orienta a servir los intereses de quienes toman las decisiones internas de las organizaciones.

La Contabilidad Social procura medir en términos diferentes lo que sugiere de la Economía ya que las metas sociales, tanto macro como micro, exceden el reduccionismo economicista.

La Contabilidad Económica o Nacional tiene objetivos derivados de Teorías Económicas y sus modelos se diferencian de los propios de la Contabilidad Patrimonial.

La Contabilidad Gubernamental tiene como destinatario no sólo a los funcionarios públicos sino a la ciudadanía en general.

4.2. Sistematización

La Contabilidad Patrimonial o Financiera no es suficiente para analizar los alcances prácticos de la Contabilidad General donde el acercamiento del marco conceptual de la Contabilidad Financiera a razonamientos basados en la jurisprudencia la aparte de sustentarse en un sistema axiomático deductivo (García Casella, Rodríguez de Ramírez, 2001, 146).

El concepto amplio de la Contabilidad trasciende el limitado de la Contabilidad Patrimonial o Financiera que abarcaría a todo tipo de entes, objetivos económicos y no económicos, términos monetarios y no monetarios, datos del pasado y predictivos, métodos propios y estadísticos, para todo tipo de decisiones, y la mayor información útil posible patrimonial y no patrimonial.

La función contable debe asumir que se intente algún propósito de equilibrio entre los segmentos contables de la Teoría General.

Debe existir una nueva reconsideración de las normas contables profesionales, y no se puede recomendar normas para estados contables que se utilicen en los informes contables internos, únicamente con desagregación de datos o modalidades particulares.

5. Problemas de la Teoría General de la Contabilidad

La naturaleza propia de la Contabilidad considerada como una ciencia factual cultural aplicada (García Casella, Rodríguez de Ramírez, 2001, 1), con supuestos generales propios y un determinado dominio o universo del discurso contable procura lograr una repercusión argentina de las Teorías Contables que se desarrollaron desde el período científico de la Contabilidad (cerca de 1850).

En la obra “Elementos para una Teoría General de la Contabilidad” del año 2001 se analizan los problemas principales tratados por autores, prácticos, y los reguladores para formular hipótesis alternativas que deriven en leyes o regularidades de la actividad contable para armonizarlas en teorías con contrastación empírica.

Los ocho problemas principales detectados son:

Primer Problema - Dominio o universo del discurso contable.

Segundo Problema – Naturaleza o status epistemológico de la Contabilidad.

Tercer Problema – Relaciones de la Contabilidad con otras disciplinas.

Cuarto Problema – Segmentación o Unidad contable absoluta.

Quinto Problema – Sistemas Contables.

Sexto Problema – Medición.

Séptimo Problema – Personas o sujetos de la actividad contable.

Octavo Problema – Modelos en la Teoría General Contable.

La citada obra contribuye a la determinación de elementos para la formulación de una Teoría General Contable y lograr una repercusión en la Argentina de las teorías contables desarrolladas en el exterior, enumerar los principales problemas contables implícitos o explícitos en numerosos autores del período científico de la Contabilidad, formular hipótesis alternativas que intenten la solución de los problemas principales, enumerar leyes posibles de la actividad contable, contrarrestar empíricamente con los autores seleccionados; y detectar problemas que pueden ser la base para una futura hipotética formulación de Normas Tecnológicas Contables no coercitivas.

5.1. Soluciones posibles

Las soluciones posibles a estos ocho problemas de la Teoría General (García Casella, 2008, 27) generan posibles hipótesis y leyes aplicables a cada una de las partes en que se divide la Contabilidad.

En el tema del dominio, el aporte sería no ocuparse exclusiva o principalmente de los llamados informes contables. Hace énfasis en el aspecto humano y social de:

- I. Emisores
- II. Usuarios
- III. Revisores
- IV. Reguladores de los dichos informes

Existe una preocupación por los sistemas contables de cada ente que confeccionan informes contables; y todo otro objeto significativo que afecte la tarea contable.

A través de la naturaleza epistemológica de la Contabilidad existe una necesidad de efectuar abstracción teórica, carácter de ciencia aplicada no ciencia pura, y reúne aspectos científicos, tecnológicos y técnicos.

En sus relaciones con otras disciplinas (García Casella, 2008, 28) no depende de la Economía, está relacionada con la misma, la Administración y la Sociología en forma prioritaria, y no está vinculada exclusivamente al principio de dualidad.

Respecto a la división en partes diferenciadas de la disciplina hay supuestos generales para todos los segmentos contables, y supuestos diferenciales para cada uno de los segmentos contables.

En materia de la problemática de los sistemas contables, éstos abarcan todo lo que habitualmente se llama sistema de información de un ente.

La Contabilidad utiliza las herramientas que proporciona el procesamiento electrónico de datos.

Se tiende al uso de bancos de datos y a unificar en bases de datos.

Todo sistema contable tiene como mínimo:

- I. Plan de cuentas.
- II. Registros contables.
- III. Métodos de registración.
- IV. Medios de registración.
- V. Archivos de comprobantes.
- VI. Control interno o seguridad.
- VII. Nómina de informa a emitir.

Acerca del problema de la medición contable (García Casella, 2008, 29) la Contabilidad utiliza diversas escalas de medición:

- I. Nominal.
- II. Ordinal.
- III. De intervalos.
- IV. De razones.

La medición contable puede ser cuantitativa y cualitativa. La medición contable cuantitativa puede ser monetaria y no monetaria.

Respecto a las personas o sujetos de la actividad contable se deben tomar en cuenta diferencias entre individuos respecto a:

- I. Necesidades.
- II. Habilidades.
- III. Predisposición.
- IV. Metas.
- V. Comunicación.

Hay que diferenciar acciones humanas deliberadas de acciones espontáneas.

Existe una dificultad de predecir la eventual variación de intensidad de las necesidades y su orden de prelación.

Finalmente, en materia de modelización tenemos que tener en cuenta que no existe un único modelo científico contable capaz de explicar la compleja realidad de las organizaciones de la sociedad.

Para construir los modelos contables se necesita:

- I. Abstracción.
- II. Generalidad.
- III. Confianza en la evidencia empírica.
- IV. Neutralidad ética.
- V. Objetividad.

6. Teoría de la Contabilidad Financiera

El Doctor GARCIA CASELLA (2008, 25) desarrolla el tema de los problemas de la Teoría General en sus diversos aspectos que pueden repercutir en la Teoría de la Contabilidad Financiera: dominio, naturaleza epistemológica, relaciones con otras disciplinas, segmentación de la Contabilidad, problemática de los sistemas contables, medición contable, sujetos de la actividad contable y modelización con método científico.

Asimismo, analiza las propuestas de Belkaoui de 1993 en sus diversos aspectos: visión de la historia, naturaleza, abordajes contables, marco conceptual y estructura, postulados y principios y el tema de los múltiples paradigmas.

Para la Teoría de la Contabilidad Financiera hay una Teoría que toma parte de los supuestos de la Teoría General (García Casella, 2008, 47):

- a) Sistema Numérico para expresar o medir preferencias.
- b) Sistema Numérico para ordenar, adicionar y medir intervalos de tiempo.
- c) Objetos, hechos y personas cuyas características (valor, cantidad) son susceptibles de cambios.
- d) Sujetos que tienen relación con los objetos, hechos y personas.
- e) Hay una unidad o entidad cuyas diversas situaciones se va a describir, en particular el cumplimiento de objetivos.
- f) Un conjunto de relaciones con un sistema jerarquizado de clases llamado Plan de Cuentas.
- g) Hay fenómenos que cambian la estructura y composición de los objetos.

Para cada segmento contable, en nuestro caso, Contabilidad Patrimonial o Financiera existen:

- I. Objetivos específicos.
- II. Necesidades de información.

III. Sistemas contables concretos.

IV. Reglas alternativas sobre medición y valuación.

V. Sistema propio de clasificación de cuentas.

6.1. Teoría de la Contabilidad Financiera según Belkaoui

Al analizar la posición de Ahmed Riahi Belkaoui (Belkaoui, 1993) (García Casella, 2008, 30) que intenta trazar un desarrollo teórico de la Contabilidad Financiera, puede señalarse que no hay una única Teoría Contable Aceptada General.

Para Belkaoui la teoría tendría que basarse en la justificación o refutación de las prácticas contables existentes, es decir pretender derivar la teoría de la práctica, la Contabilidad derivada del ejercicio profesional de los contadores.

Parece reducir la Contabilidad como disciplina teórica destinada a guiar los llamados GAAP para producir informes contables financieros.

Para cubrir ese objetivo específico pequeño y no total de la Contabilidad Financiera, Belkaoui señala que intenta supuestos diversos en base al ambiente, los escritores, los investigadores y las prácticas contables con lo que expone una crisis y una revolución continua en base a:

- a) varios paradigmas contables o modelos contables,
- b) grupos varios que quieren predominar y;
- c) una gradual politización del proceso de regulación contable de los informes contables financieros.

Cuando habla de los destinatarios de su libro lo refiere a:

- I. Cursos de Contabilidad Financiera.
- II. Cursos de Teoría Contable Financiera.
- III. Seminarios de valuación de activos.
- IV. Seminarios de determinación de Resultados Patrimoniales.

Será un manual para la investigación y educación vinculada a los Informes de la Contabilidad Financiera.

Las definiciones de Contabilidad que repite Belkaoui son definiciones de Contabilidad Financiera.

Para Belkaoui se puede expandir el campo de acción para:

- a) Contabilidad Internacional.

- b) Contabilidad de las Conductas Humanas.
- c) Contabilidad Socio-económica.
- d) Contabilidad Gubernamental.
- e) Contabilidad de Entes no lucrativos.
- f) Contabilidad del Tercer Mundo.

Belkaoui reconoce el abordaje tradicional para formular la Teoría Contable según la imagen de la disciplina: ya sea ideología, lenguaje, realidad económica corriente, sistema de información, producto de bien público o de mercado.

Llega a los clásicos abordajes de la Contabilidad Financiera:

- a) Pragmático.
- b) Deductivo.
- c) Inductivo.
- d) Ético.
- e) Sociológico.
- f) Económico.
- g) Ecléctico.

Se inclina por un abordaje ecléctico.

El abordaje regulatorio para formular una Teoría Contable es una Teoría Contable Financiera referida exclusivamente a la regulación de los informes contables producto de este segmento de la disciplina que trata sobre:

- a) Naturaleza de los patrones contables (en realidad patrones de informes contables financieros).
- b) Las metas de la regulación.
- c) Legitimidad del proceso regulatorio.
- d) Excesos de la regulación.

La estructura de la Teoría Contable según Belkaoui (capítulo 8) sería:

1. Objetivos de los Estados Financieros.
2. Los postulados de la Contabilidad.
3. Los conceptos teóricos de la Contabilidad.

4. Los principios de la Contabilidad.

5. Las técnicas contables.

Belkaoui pretende que hay postulados contables (para los informes contables) que serían afirmaciones evidentes por sí mismas o axiomas, generalmente aceptados. La conformidad sería con los objetivos de los informes financieros en su relación con el medio ambiente económico, político, sociológico y legal.

Así enumera:

- Postulado de Entidad.
- Postulado de Continuidad.
- Postulado de Unidad de Medida.
- Postulado de Periodificación.

Los conceptos teóricos dentro de la posible Teoría de los Informes Contables Financieros serían para Belkaoui:

- a) Teoría del propietario.
- b) Teoría de la entidad.
- c) Teoría de los fondos.

Los llamados principios contables no tienen carácter de principios científicos sino mero conceptos casi una especie de postulados:

- a) Principio del costo.
- b) Principio de ingreso.
- c) Principio de devengado.
- d) Principio de objetividad.
- e) Principio de consistencia.
- f) Principio de exposición integral.
- g) Principio de conservadurismo.
- h) Principio de significatividad.
- i) Principios de uniformidad y comparabilidad.

7. Conclusión

La obra del Doctor GARCIA CASELLA permite elaborar como conclusiones que el problema de la definición del dominio de la Contabilidad surge de dos enfoques, que podrían conceptualizarse como restringido y amplio en función del alcance de los fenómenos y elementos objetivos y subjetivos a considerar.

La idea sobre la definición del dominio constituye un paso preliminar para la elaboración de una Teoría Contable donde resulta imprescindible considerar dentro de su dominio a los emisores y destinatarios de dicha información y los fenómenos que la disciplina ha de analizar no son de naturaleza exclusivamente económica.

Los procesos inherentes a la regulación contable forman parte del dominio de la disciplina puesto que se ocupan en distintos ámbitos de la determinación de pautas aplicables para ciertos informes.

La Contabilidad se ocupa del diseño de sistemas contables concretos aplicables a organizaciones micro-económicas y aborda el diseño e implementación de sistemas contables macro-económicos y macro-sociales.

La tarea de la investigación científica es buscar la naturaleza y los límites de los fenómenos estudiados por la Contabilidad. Un paradigma contable debe tener un ejemplar, una imagen del objeto de estudio, teorías y métodos e instrumentos.

La Teoría General de la Contabilidad debería surgir de un proceso de construcción y de un proceso de verificación de la Teoría, donde el objetivo principal es proveer una base para la predicción y explicación de hechos y comportamientos contables.

Existen varios estudios de investigación que afirman el status científico de la Contabilidad.

La Ciencia de la Contabilidad genera principios y conclusiones simples y sólidas con conclusiones naturales, certeras y evidentes; y es una ciencia social, no una ciencia exacta.

La Contabilidad no es meramente una colección de técnicas y procedimientos que se aprenden por regla, es una disciplina académica.

Se puede construir una Teoría General de la Contabilidad científicamente.

La Contabilidad reúne las características de ciencia pedidas por Mario Bunge.

Existe un amplio espacio para el desarrollo de una Teoría General de la Contabilidad que se relaciona con la evolución del pensamiento contable.

Resulta indispensable la definición de la Contabilidad bajo un criterio amplio, ya que la información contable puede basarse en varios tipos de datos, no necesariamente transaccionales, que se relaciona con una ampliación del alcance del concepto de la Contabilidad para todo tipo de entes.

Como bases para la reconstrucción de la Teoría de la Contabilidad Financiera se debería aceptar que existe una Teoría General Contable que abarca a la misma; indicar y aceptar supuestos básicos de la Teoría General; determinar los supuestos o hipótesis específicas de la Contabilidad Financiera o Patrimonial; y la

posibilidad de adoptar o adaptar la formulación algebraica de Conjuntos de los fundamentos de la Contabilidad Financiera de Mattessich (2002, 400/419).

8. Bibliografía

Belkaoui, A. R. (1993), “*Accounting theory*”, 3ª edición, *harcout brace javanovich limited. great britain*.

García Casella, C.L. (1997). “Enfoque multiparadigmático de la contabilidad: modelos, sistemas y prácticas deducibles para diversos contextos”. Buenos Aires. Conicet (2 tomos) edición limitada.

García Casella, C. L. (2000 y 2001). “Curso universitario de introducción a la teoría contable”. Parte primera y segunda. Buenos Aires. Editorial economizarte.

García Casella, C. L. y Rodríguez de Ramírez, M. C. (2001) “elementos para una teoría general de la contabilidad”. Buenos Aires. Editorial la ley s.a.

García Casella, C.L. (2008) “Necesidad de reconstruir la teoría de la contabilidad financiera”. Revista contabilidad y auditoría” nº 27 – año 14. Buenos Aires. FCE – UBA.

Mattessich, R. (2002) “Contabilidad y métodos analíticos: medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y macroeconomía”. Buenos Aires. Editorial la ley. Traducción de García Casella, C. L. y Rodríguez de Ramírez M.C. del original en inglés editado en 1964 por Richard D. Irwin inc. Homewood Illinois. USA.

ALGUNOS DEBATES ACTUALES DEL CONCEPTO DE PROFESIÓN

Aquel, Sandra (UNR- FCEyE)

Cicerchia, Lucía (UNR- FCEyE)

Rodoreda, Tomás (UNR- FCEyE)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se enmarca en el Proyecto de Investigación titulado “La profesión contable: estado actual y tendencias futuras” acreditado en la Universidad Nacional de Rosario en el año 2017, teniendo una duración de cuatro años.

La palabra profesión es un concepto polisémico que abre un amplio abanico de acepciones y sentidos: profesional, profesionalización, profesiones liberales, nuevas profesiones, identidad profesional, formación profesional, entre otras. Cada uno de estos sentidos presupone un abordaje distinto del concepto y por tanto es posible echar luz desde diferentes ángulos sobre el mismo. En esta ponencia se realizará el análisis desde la teoría sociológica contemporánea, en una línea argumentativa que comenzó con la teoría sociológica clásica.

Al respecto, en trabajos previos, se abordó el pensamiento de Max Weber, Emile Durkheim y Talcott Parsons a través de sus obras *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, *La División del Trabajo Social* y *Ensayos de Teoría Sociológica* respectivamente. En cuanto a la teoría sociológica contemporánea se ha optado por Pierre Bourdieu y Emilio Tenti Fanfani quienes abordan el tema en estudio en sus obras *El oficio del sociólogo* y *Universidad y Profesiones. Crisis y alternativa* respectivamente.

El sentido y utilidad del presente escrito es problematizar y explorar el concepto de profesión como así también ahondar en sus diferentes facetas teóricas en tanto insumos para la posterior elaboración de un concepto de profesión contable que también considere los cambios científicos, tecnológicos, económicos, políticos y sociales de la actualidad.

El modelo de ejercicio liberal de la profesión o independiente en la actualidad ha dejado de ser predominante y resulta más complejo debido a la resignificación del mundo laboral; ésta ha incidido en el ejercicio laboral y, por ende, en la carrera profesional. Así, junto al modelo de trabajo propio de la moderna sociedad capitalista caracterizado por lazos de dependencia y basados en las ideas de salario y honorario y con la mirada puesta en el cliente, emergen hoy nuevas formas de relaciones laborales. Aquellas en las cuales el profesional forma parte de una organización empresarial, o bien independientes, caracterizadas por el riesgo y mucho más vinculadas al saber y al hacer del sujeto catalogado como profesional.

EMILIO TENTI FANFANI Y LA NOCIÓN DE PROFESIÓN

Emilio Tenti Fanfani nació en Ancona, Italia en 1947 aunque naturalizado argentino, recibió formación académica de grado en la Universidad de Cuyo y de posgrado en Francia. Es un intelectual contemporáneo que ha incursionado en áreas vinculadas a las Ciencias Sociales en general pero se ha especializado en educación y pedagogía siguiendo básicamente las líneas argumentales de Pierre Bourdieu. En este caso amplía esa mirada a las posiciones de Weber y Parsons con respecto al concepto de profesión.

La profesión en sentido moderno se ha desarrollado al amparo del proceso de racionalización del saber delimitado por el par medios/fines, entendido el saber como un conjunto amplio de competencias que posee un sujeto. Cuando ese saber se objetiva en prácticas sociales, a partir de allí se institucionaliza. Es decir, se profesionaliza. La escritura fue un poderoso instrumento de objetivación del saber social. En el texto impreso se acumula el conocimiento sin límites de tiempo ni de espacio; es un elemento que facilita la confrontación, la crítica y alienta su propia superación. La objetivación en el libro y la separación del sujeto que lo produce genera formas de reproducción del saber enmarcadas en la racionalidad medios/fines.

El desarrollo de las profesiones es paralelo a la formalización del saber y ello ocurre en la sociedad moderna con oficinas especializadas para ello. “La sociedad capitalista urbana tiende a conformarse alrededor de un padrón organizativo de tipo burocrático. Este modelo típico de organización y dominación social constituye un gran impulsor del desarrollo de un sistema de formación profesional”. La superioridad de la burocracia se manifiesta en el saber especializado favorecido por la tecnología y las formas modernas de producción de bienes y servicios. La burocracia es la dominación de los profesionales que dominan gracias al saber. En oposición a ello se encuentran los administradores que no son más que simples diletantes o aficionados. Así la profesión exige la posesión de una serie de conocimientos, de prácticas que acrediten las aptitudes necesarias como así también la incorporación del sentido del deber en tanto requerimientos para acceder al cargo que es el fin último de la profesión.

Desde otra mirada, la profesión se percibe como un servicio en virtud de un honorario junto a un grupo de criterios tales como: operación y servicios intelectuales puesto que se basa en la ciencia y en la instrucción, muestra un fin definido, es comunicable mediante un lenguaje preciso, es de naturaleza altruista, denota un alto nivel de autonomía, requiere la responsabilidad de quien desempeñe el cargo, y la apoyatura en códigos de ética. De esta manera se va configurando una especie de ideología del servicio profesional que insiste tanto en la posesión de un saber superior como el desinterés en la prestación de los servicios. “No se profesa en función de la búsqueda de beneficios o ventajas individuales sino en función de un ideal que trasciende los intereses particulares”. El rasgo de desinterés se pone de manifiesto en el concepto de honorario en lugar de salario. La autonomía permite la constitución de asociaciones profesionales línea de demarcación entre los que saben y los que no, mantenimiento del concepto de práctica honorable, elevación del estatus del grupo, reconocimiento social y pautas valorativas ligadas a la idea de relaciones concertadas propias de las sociedades modernas.

El tercer punto de vista que expone Tenti Fanfani alude a la idea que los profesionales producen servicios, bienes simbólicos que se desarrollan en un campo y acorde a las transformaciones económicas, tecnológicas y sociales que están en la base de la urbanización y la emergencia de una civilización urbana. Esta mirada, que el autor expone, va en consonancia con la de Pierre Bourdieu y es la que se expondrá a continuación.

EL CONCEPTO DE PROFESIÓN EN PIERRE BOURDIEU

Pierre Bourdieu fue un sociólogo francés, representante del constructivismo estructuralista o del estructuralismo constructivista. Nació en Francia en 1930 y falleció también allí en 2002. En su vasta obra recorre y analiza los múltiples determinantes de la reproducción de estructuras sociales, tratando de alejarse del determinismo economicista propio del marxismo, incorporando elementos simbólicos y culturales, entre otros, para explicar las relaciones sociales que se establecen en los diferentes *campos* en los que se interviene a partir de los diferentes *habitus* y se disputa por un *capital* determinado. Entre las principales obras de Bourdieu se pueden destacar, La Distinción, Homo Academicus, La nobleza de Estado, entre otros.

El análisis de lo social en Pierre Bourdieu se encuentra atravesado por dos elementos: las estructuras objetivas que son independientes de las voluntades de los individuos y de sus conciencias; y la subjetividad humana, constituida por esquemas de percepción y apreciación de la realidad que tienen los sujetos y con los cuales aprehenden el mundo social. Ambos elementos interactúan entre sí, determinándose mutuamente.

Las estructuras objetivas se definen a partir del conjunto de relaciones existentes entre las posiciones que ocupan los distintos actores sociales. Las estructuras objetivas, que Bourdieu las define como *campo*, implican un conjunto de relaciones de fuerza entre agentes o instituciones, en la lucha por formas específicas de dominio y monopolio de un tipo de capital eficiente en él.

Los esquemas de percepción y apreciación de la realidad tienen una génesis social, en donde intervienen las estructuras objetivas, que son las responsables de modelar las subjetividades y, con ello, ejercer coacción sobre las prácticas sociales de los sujetos. A esos esquemas de percepción y apreciación Bourdieu los denomina *habitus*.

Existe un tercer elemento que es constitutivo de lo social y que permite comprender cabalmente la interacción entre estos dos elementos: el *capital*. Cada *campo* se define a partir de un interés específico y un capital específico, que es el objeto en disputa. Los capitales pueden ser social, cultural, económico, y simbólico. Mientras que los tres primeros son los objetos en disputa, el capital simbólico es la forma en la cual cada uno de ellos se hace visible y perceptible al otro.

El campo entonces, se caracteriza por relaciones de disputa y de alianza entre los miembros, en una búsqueda por obtener mayor beneficio e imponer como legítimo aquello que los define como grupo; así como por la confrontación de grupos y sujetos en la búsqueda por mejorar posiciones o excluir grupos. La posición depende del tipo, el volumen y la legitimidad del capital y del *habitus* que adquieren los sujetos a lo largo de su trayectoria, y de la manera que varía con el tiempo. De ahí que *campo*, *capital* y *habitus* sean conceptos ligados.

El hombre socializado se encuentra atravesado por diferentes etapas de institucionalización. Desde el primer momento de su nacimiento las instituciones sociales moldean al sujeto para convertirlo en un actor social. Entre la pluralidad de instituciones intervinientes, las de tipo educativa ocupan un lugar preponderante en el proceso de socialización del sujeto. De esta manera hay de diferentes niveles, y bajo el paraguas legitimador del Estado, forman y reproducen las estructuras sociales imperantes en una

sociedad dada. Las instituciones de educación superior es inevitablemente el campo donde se genera, en primera instancia, el habitus del profesional.

El proceso de acreditación de conocimientos en un plan de estudios determinado contribuye a la generación de percepciones acerca de lo que es ser profesional, en la profesión que se están formando. A una serie de virtudes socialmente relevantes y transversales a todas las profesiones, el estudiante adquiere ese habitus que lo convertirá en un profesional, tanto en la portación de un conocimiento que le es propio - legitimado por un diploma - como en esa serie de elementos que le hacen percibir al actor social la realidad desde una posición determinada. Una vez legitimado el conocimiento adquirido en la institución educativa el profesional cuenta con un capital simbólico que hará valer en los diferentes campos o subcampos en los cuales se encuentre.

La posesión o no del diploma es determinante para la disputa en algunos campos. Por ejemplo, el profesional de contabilidad es el único que puede firmar un balance, y para ello se encuentra habilitado por el título que legitima su conocimiento. El carácter excluyente de la posesión del título para la firma de un balance se encuentra plasmado en las normativas vigentes - por caso, Decreto-Ley 5.103/45 y normativas subsiguientes que crean y regulan los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas-. Las mismas son producto del debate y disputa entre el Estado - representado por sus diferentes actores - y de los profesionales del área (colegiados o no) que pujan por un espacio de poder, legitimado por un capital simbólico y que tiene el carácter de incluir/excluir según la posesión o no del título. La creación de Colegios o Consejos Profesionales es la cristalización en una institución de un campo de saber profesional que aglutina a los expertos de un área en busca de hacer más eficiente y eficaz la disputa por espacios en el escenario social. En este caso, los profesionales de Ciencias Económicas agrupados en Consejos o Colegios buscan defender sus intereses en áreas de competencia, entrando en tensión y disputa con otras profesiones.

REFLEXIONES

El concepto de profesión mayoritariamente imperante durante el Siglo XIX ha ido en consonancia con las miradas teóricas antes expuestas. Dicho concepto va ligado a la idea que asocia profesión al ámbito de la universidad. Esta institución, cuya tradición de excelencia no se discute, otorga un título. El título es una credencial útil, se adquiere con disciplina y es uno de los canales más accesibles de movilidad social. El título hace del individuo un profesional.

A partir de los cambios acaecidos en la segunda mitad del siglo XX, se puede observar que el profesional tiende a perder su identificación con la profesión en sentido estricto y a aumentar su identificación con la organización que lo emplea. A medida que la sociedad se complejiza se diferencian cada vez más las profesiones, aparecen nuevos clientes que afectan la formulación de las demandas de los servicios; las decisiones las toma la organización mucho más que el profesional. Se disuelve así la relación de correspondencia entre profesión y los problemas a resolver, de modo tal que la educación profesional debe tomar en cuenta esta redefinición de los roles.

Es esta una situación que presenta desafíos pues, mientras que las exigencias del mercado se orientan cada día más a la especialización, se devalúa la figura del profesional universal y su otrora tan preciada mirada generalista con la que se siguen formando a los futuros profesionales.

Por otra parte es menester detener la mirada en el desarrollo tecnológico y la revolución en las comunicaciones que de él devienen. Los cambios comunicacionales se vinculan esencialmente con la cultura audiovisual muy proclive a resaltar el culto a la imagen, a otorgar preponderancia a la rapidez y la fugacidad en las relaciones y a generar prácticas individualistas acorde con el discurso político epocal. Los individuos son como átomos que giran en un mundo en el que las relaciones comunicacionales están mediadas por la tecnología. En contraposición ese individuo desarrolla su profesión en grandes organizaciones que valoran las capacidades y las actitudes para el trabajo en equipo. Aquí también se nota una contradicción y un serio planteo relativo a la reconfiguración de las relaciones en el mundo profesional.

Podríamos decir que se trata de una tarea de humanizar la ciencia, la tecnología y su uso para que *juntos* hagamos posible la resolución de problemas prácticos. Y, a continuación, identificar a las disciplinas básicas que alimentan el ejercicio de las prácticas profesionales respectivas. Aquellas que sean proveedoras de las capacidades, actitudes e innovaciones que los cambios exigen. Aún a sabiendas que es una tarea compleja debido a grupos profesionales ortodoxos no siempre dispuestos a aceptar los cambios.

Conforme a lo anterior y sobre la base de indagaciones previas la tarea que resta es pensar un modelo teórico de la práctica profesional del graduado en contabilidad que se ofrecerá a modo de recurso didáctico, como insumo en la institución en la nos desempeñamos como docentes y, muy especialmente, a los fines de cumplir los objetivos propuestos en el Proyecto de Investigación en curso.

Bibliografía

Bourdieu, Pierre y Passeron, Jean Claude (1986). *El oficio del sociólogo*. Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.

Bourdieu, Pierre y Passeron, Jean Claude (2009). *Los herederos*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Siglo XXI.

Bourdieu, Pierre (2008). *Homo academicus*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Siglo XXI.

De Luque, Susana (2002), El objeto de estudio en las ciencias sociales, en Esther Diaz Compiladora, *La Posciencia*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Biblos.

Tenti Fanfani, Emilio, (1988) *Universidad y Profesiones. Crisis y alternativa*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Miño y Dávila.

DEFINICIÓN DE TECNOLOGÍA EN LOS ESTUDIOS ORGANIZACIONALES

Aronica, Sandra Fabiana (FCE. UNC)

RESUMEN

Los estudios organizacionales, al igual que otras disciplinas de las ciencias sociales, han tenido dificultades para hacer frente a la tecnología, presentando cierta incapacidad para conceptualizarla y considerar su materialidad, (Joerges y Czamiawska, 1998). Diversas disciplinas (Filosofía, Sociología, Psicología, Economía, Ingeniería, Ciencias de la Información y de la Comunicación) tratan la relación organización/tecnología con una gran variedad de enfoques y posturas ontológicas y epistemológicas, que sumado a la multiplicidad de perspectivas que los autores adoptan y la rápida evolución que tiene la tecnología hacen que su estudio sea un tema complejo. El presente trabajo pretende realizar una aproximación a las diferentes formas en que los Estudios Organizacionales han entendido a la tecnología, para lo cual se revisaron los trabajos de Scharff y Dusek, (2014), Arthur (2009), Laurila y Preece, (2003) y Joerges y Czamiawska, (1998), para luego profundizar en los trabajos originales de los que se consideraron los principales autores de cada concepción identificada. Su desarrollo se divide en tres partes, luego de la introducción se identifican los distintos momentos que transitó la conformación del concepto en las Ciencias Sociales, para luego identificar las diferentes posturas, concepciones y autores que la estudiaron la tecnología en marco de los Estudios Organizacionales.

DESARROLLO

Introducción

Según la RAE¹ la palabra “tecnología” proviene del griego τεχνολογία (*tecnología*) o τεχνολόγος (*tecnólogos*) en la cual τέχνη (*téchnē*) significa “arte” y λόγος (*lógos*) significa “tratado”, presentando cuatro significados:

1. f. Conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.
2. f. Tratado de los términos técnicos.
3. f. Lenguaje propio de una ciencia o de un arte.
4. f. Conjunto de los instrumentos y procedimientos industriales de un determinado sector o producto.

¹ Real Academia Española. Significado consultado en <http://www.rae.es/>

Según Wikipedia², la tecnología es la ciencia aplicada a la resolución de problemas concretos, constituyendo un conjunto de conocimientos científicamente ordenados, que permiten diseñar y crear bienes o servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y la satisfacción de las necesidades esenciales y los deseos de la humanidad.

Si se busca en el campo de los Estudios Organizacionales (EO), al igual que en otras disciplinas de las ciencias sociales, hay dificultades para conceptualizar a la tecnología y cierta incapacidad para considerar su materialidad (Joerges y Czamiawska, 1998). Las ciencias sociales se han ocupado poco de la tecnología, algunas subdisciplinas de la sociología, la antropología, la filosofía y la economía se han focalizado en el análisis de la dimensión tecnológica de la existencia humana, (Thomas, 2010; Quiroz y Vélez, 2014) y se orientan a identificar, explicar y comprender los valores, las ideas, las creencias, las relaciones y las tensiones, las características sociales y culturales de los contextos, procesos y efectos que subyacen a todo proceso tecnológico.

En el presente trabajo, se pretende identificar distintas concepciones de la tecnología en los EO, revisando aquellos autores que estudiaron el tema en las distintas disciplinas que componen este campo. Se comenzó revisando los trabajos de Arthur (2009), Scharff y Dusek, (2014), Joerges y Czamiawska, (1998) y Laurila y Preece, (2003), para luego profundizar en los trabajos originales de los que se consideraron los principales autores de cada posición abordada.

En términos muy generales, se identifican dos grandes posiciones ontológicas. Una que entiende que la tecnología está determinada y otra que entiende que la tecnología se constituye junto a las acciones humanas. La primera posición define a la tecnología como una variable independiente, con un proceso lineal en el que ésta determina los aspectos sociales y contribuye al progreso de la humanidad. La segunda plantea una relación recíproca entre la tecnología y la sociedad, buscando revestir de elementos sociales y culturales a los procesos tecnológicos, así como también identificar los mecanismos por los cuales la tecnología configura formas de proceder y de actuar socialmente. Estas dos posiciones se conocen comúnmente como “determinismo tecnológico” y “constructivismo social”. Sin embargo, cuando se mira más detalladamente cada una de estas posiciones aparentemente contrapuestas, nos encontramos con un abanico de variantes y entendimientos difíciles de sistematizar, que a continuación se describirán brevemente. Para un mejor entendimiento primero se identifican los distintos momentos por los que transitó la conformación del concepto, para luego identificar posturas, concepciones y autores que estudiaron la tecnología en marco de las Ciencias Sociales y los Estudios Organizacionales.

Momentos en la concepción de la tecnología

Según Romero (2010) es posible identificar tres grandes momentos en la concepción de la tecnología:

El primer momento tuvo sus primeras señales a finales del siglo XIX, sin embargo, alrededor de los años 20 y 30 del siglo XX ya existían dos posiciones distintas con relación a la tecnología. Una postura valoraba la técnica como un fenómeno cultural y se la trataba con el mismo rango que a las ciencias y a las artes; y la otra postura se situaba en el lado opuesto, haciendo hincapié en las consecuencias negativas de la industrialización, la

² Wikipedia. Término consultado en <https://es.wikipedia.org/wiki/Tecnología> el 20/06/2019.

producción masiva, la devastación de la naturaleza y el exterminio masivo de la Primera Guerra Mundial. Si bien fueron Weber, Simmel o Mumford quienes participaron en este debate, fue la filosofía de la tecnología la que aparentemente estableció las reglas de análisis de la época.

El segundo momento nace en los años 50 y 60 en torno a las consecuencias políticas de la tecnología y también aquí sobresalen dos posturas: la conservadora que pone el acento en el objeto tecnológico y la crítica que pone el énfasis en la coacción social. Si bien en esta época algunos sociólogos (Parsons, Habermas, el constructivismo de Berger y Luckmann o las teorías sistémicas de Niklas Luhmann) lo hacen centrados en las consecuencias o efectos de la tecnología en la sociedad, sin preocuparse de la relación inversa.

El tercer momento se inicia en los años 80 con el nacimiento de distintas disciplinas que se enfocaron en el estudio de la tecnología (historia de la tecnología, filosofía de la tecnología, sociología de la tecnología o estudio económico de la tecnología). Sin bien en términos generales la sociología prestó poca atención al fenómeno tecnológico, (Joerges y Czarniawska, 1998; Laurila y Preece, 2003), Alemania, Francia y los países anglosajones comenzaron a escribir de la tecnología con un enfoque sociológico. Alemania, continuando con la labor iniciada por la filosofía de la tecnología (también de origen alemán) establece una disciplina propia llamada *Techniksoziologie*, que investiga sobre la génesis de la técnica, con autores como Peter Weingart, Bernward Joerges o Werner Rammert. En el ámbito anglosajón y francés, en el marco de la sociología de la tecnología, surgen como reacción a las teorías existentes dos perspectivas: Bijker, Hughes y Pinch (1987) y con el llamado SCOT (Social Construction of Technology), y Bruno Latour, John Law o Michel Callon con la teoría del actor-red. (Scharff y Dusek, 2014)

Sin embargo, en el marco de los EO se podría hablar de un cuarto momento, que aún estamos transitando, que comenzó en el año 2008 cuando Orlikowsky y Scott comenzaron a prestarle más atención a la práctica tecnológica con su trabajo "*Sociomateriality: challenging the separation of technology, work and organization*", en un momento en que la adopción de la tecnología en las organizaciones ya podía considerarse bastante amplia. Estos autores, además de poner en evidencia el desconocimiento existente hasta el momento en esta área de estudio y avanzaron en este sentido con revisiones y nuevos planteamientos (Sociomateriality) para entender la conformación de la tecnología cuando la misma está presente en la actividad organizacional.

Si bien se identifican estos cuatro momentos en los que surgen distintas formas de entender y por lo tanto, de definir la tecnología, las distintas posiciones y los autores que las sostienen forman un continuo flujo en el tiempo, por lo que algunas posturas surgen en respuesta u oposición a otras y muchas se influyen entre sí, por lo que resulta necesario identificar las principales concepciones de la tecnología y los autores que las trabajaron, más allá del momento en el que lo hicieron.

Diferentes concepciones de la tecnología

En los Estudios Organizacionales (EO) el **Determinismo tecnológico** fue una de las primeras formas de entender a la tecnología, concibiéndola como algo externo e independiente, que producía efectos en la sociedad y en las personas, es decir, que las

fuerzas tecnológicas causaban las acciones sociales. Autores como Karl Marx, Ernst Jünge, Martin Heidegger, Lewis Mumford, Jacques Ellul, Herbert Marcuse, Langdon Winner, Lynn White Jr., John Kenneth Galbraith, Marshall McLuhan, Alvin Toffler, Robe Heilbroner y Neil Postman, entre muchos otros siguieron esta forma de concebir a la tecnología. (Leonardi y Barley, 2010; Scharff y Dusek, 2014). Sin embargo, dentro de esta postura existen distintas formas entender a la tecnología. Por ejemplo, la postura determinista-estructural, dominante en la teoría de la organización, comúnmente conocida como **Contingente**, surge a partir del estudio de Tavistock y afirma que las tecnologías dan forma (o estructuran) a la organización social. Esta postura fuertemente determinista y que otorga a la materialidad un fuerte papel causal, se basa en el trabajo de Thompson (1967) y fue utilizada por autores como Blaumer, Woodward y Perrow, entre otros teóricos, para equiparar la tecnología utilizada en las organizaciones con lo que los ingenieros industriales llaman “*un sistema de producción*”, compuesto por personas, procesos y máquinas, para estudiar que diferentes sistemas de producción generan (según esta concepción) diferentes formas de organización.

Otra postura determinista es la materialista o **Instrumental**, que considera a las herramientas o a los “artefactos” tecnológicos como neutrales, siendo la sociedad la responsable de su uso, ya que pueden ser utilizados para el bien o para el mal. Esta concepción instrumentalista de la tecnología que considera que todo comienza y termina en la máquina tuvo sus orígenes con Ellul en 1960, (Scharff y Dusek, 2014) y luego fue la postura adoptada por la economía neoclásica, que trató a la tecnología como si su desarrollo fuera flexible y estuviera disponible de igual forma para todos. Sin embargo, en el terreno de la economía y con la influencia de las ciencias biológicas se encuentra la postura **Evolutiva**. La postura evolutiva (o co-evolutiva para (Laurila y Preece, 2003) produce un giro en el vocabulario tecnológico de las ciencias económicas, al introducir frases que fueron tomadas de contextos biológicos como “*trayectorias tecnológicas*” o “*ambiente de selección*”. Fueron Richard Nelson y Sidney Winter los primeros teóricos de esta escuela de pensamiento, que rechazando los conceptos de racionalidad, maximización y equilibrio, en 1977 propusieron procesos de “búsqueda y selección” de tecnologías para satisfacer los patrones de comportamiento empresarial, desarrollando un *modelo de innovación evolutivo*. Con este enfoque Giovanni Dosi en 1982 introdujo la noción de paradigma tecnológico. Resumiendo, los principales aportes en este enfoque fueron realizados por economistas como Rosemberg (1982); Marx (1984); Mokyr (1990); Smith (1992); Bassanini (1996); Schumpeter (1997) y David (2000).

Con la influencia del determinismo, pero con miras a encontrar un equilibrio entre las cuestiones tecnológicas y sociales surge el **Enfoque Sistémico**. Esta postura busca explicar la relación entre la tecnología, (en términos de procesos de modernización tecnológica), y la sociedad, (en términos de procesos sociales), sin establecer una diferenciación entre ambos, entiendo a la tecnología como el resultado de una unidad compleja de la que forman parte los materiales, los artefactos, la energía y los agentes que la transforman. Esta concepción de la tecnología entendida como sistema surge del historiador norteamericano Thomas Parker Hughes que en su famoso libro “*Networks of Power. Electrification in Western Society 1880-1930*” publicado en 1993, explica como lo social opera sobre lo técnico utilizando el término “sistema sociotécnico” como se lo entiende actualmente, es decir, como un sistema compuesto por componentes físicos, de conocimientos organizacionales y actores (humanos), además de su propia dinámica.

La postura totalmente opuesta al determinismo tecnológico fue el determinismo social, también llamada **Voluntarista**. Siguiendo a Leonardi y Barley (2010), dentro del determinismo social se encuentran dos concepciones diferentes de la tecnología: la **Sociomaterialidad**, (con énfasis en la materialidad) y el **Constructivismo social**, (que

ignora lo material y pone el énfasis en lo social). **Sociomaterialidad** (término compuesto por la fusión de las palabras social y materialidad), como su nombre lo indica, entiende que lo social y lo material son inseparables, postulando que lo social y lo material están inextricablemente relacionados en la vida cotidiana, es decir que no hay social que no sea también material, y no hay material que no sea también social. (Cecez-Kecmanovic et.al., 2014). Orlikowski (2007) define “sociomateriality” como “*un entrelazamiento recursivo de los humanos y la tecnología en la práctica*”, es decir, entiende que lo técnico y lo social está “entrelazado”, planteando que los objetos (entre lo que considera a la tecnología) no preceden a su interacción, sino que surgen a través de la misma. El enfoque sociomaterial, es una postura relativamente nueva en el campo de los EO surge a partir del trabajo de Orlikowski y Scott, (2008) y los autores que la adoptan tienen distintas concepciones de la tecnología, por ejemplo: Orlikowski (2007) la define en la práctica y considera que las prácticas organizacionales son intrínsecamente inseparables de los artefactos utilizados; Mutch (2013), revisa críticamente esta postura, ya que considera que abandona las estructuras sociales y que es más apropiado estudiar la materialidad de la tecnología utilizando el realismo crítico y su papel en la organización; Faulkner y Runde (2012), afirman que los objetos tecnológicos están formados por actividades humanas, y a su vez, que los objetos tecnológicos dan forma a las actividades humanas, asumiendo su existencia por separado y Leonardi (2012) y (2013) habla de “práctica sociomaterial” y considera la materialidad de la tecnología como independiente de las personas, ya que persiste en el espacio y en el tiempo presentando para las personas que las usan ciertas “affordances” (características para la acción) específicas. Si bien sus afirmaciones pueden sugerir cierta similitud con lo que propone la postura sociomaterial original, Leonardi (a pesar de considerarse un autor de esta corriente) es crítico de esta propuesta y su fundamento ontológico, por lo que ofrece otra concepción de la sociomaterialidad, basada en una ontología sustancialista, que parte de la idea de que las sustancias (cosas, seres, esencias) son entidades auto-subsistentes, preformadas, y que luego al involucrarse en relaciones dinámicas a través de la interacción, se afectan solo sus propiedades no esenciales; es decir, no cambian lo que realmente son.

La otra corriente del determinismo social es **SCOT** (acrónimo inglés de **Construcción Social de la Tecnología**), que ignora totalmente la materialidad de los artefactos. Aquí la tecnología solo se concibe a través de las percepciones que tienen de ella los grupos sociales relevantes. Este enfoque considera a la tecnología como “una práctica humana” y su desarrollo como una “construcción social”, por lo que sostiene que la tecnología llega a ser lo es a través de un proceso contingente de interacción social, por lo tanto no se puede explicar cómo una tecnología afecta a una organización sin tener en cuenta las complejidades del contexto social, las dinámicas sociales que conforman su adopción, implementación, uso y significado. (Scharff y Dusek, 2014; Leonardi y Barley, 2010). Pinch y Bijker fueron quienes tomaron el concepto de “flexibilidad interpretativa” del relativismo y estuvieron entre los primeros investigadores que sugirieron que el desarrollo de una tecnología podía explicarse por las diferentes interpretaciones de su significado. Dentro de esta postura de construcción social de la tecnología y en un intento de reconocer a la tecnología como algo más que “percepciones humanas”, se encuentra el **Enfoque del actor-red**, (también conocido como ANT). Sus principales autores son Latour y Callon, quienes consideran que la tecnología tiene una función mediadora en las relaciones sociales, y por lo tanto, es un actor social al mismo nivel que el resto de los actores humanos. Este enfoque cuestiona la posibilidad de diferenciar lo social y lo tecnológico y propone tratar a las personas y a las máquinas como iguales en una configuración de “actor-red”. [Bruno Latour](#) y de [Michael Callon](#), partieron de los argumentos teóricos de Thomas Hughes, convirtiéndose en artífices de las posturas más radicales dentro de la perspectiva constructivista. La teoría de actor-red de Latour junto con el trabajo de Callon y Law, se han convertido en una influyente y radicalizada forma

de constructivismo social de la tecnología, (Scharff y Dusek, 2014). Grint y Woolgar (1997), incorporando ideas desde la sociología, concluyeron que "la tecnología no tiene ninguna influencia que pueda medirse independientemente de la interpretación humana". Ellos afirman que, "lo que una tecnología es y no es, y lo que puede y no puede hacer, está construido socialmente". Algunos trabajos como el de Joerges y Czamiawska (1998) se refieren a esta posición para hablar de **Tecnología como texto y metáfora**, entendiendo que una tecnología solo puede ser entendida, (o leída), en el contexto social y organizativo particular en la que se encuentra. (Laurilla y Preece, 2003). Aún dentro de esta posición, la revisión de Leonardi y Barley (2010) plantea que existen cinco perspectivas de construcción social de la tecnología, que difieren en sus enfoques, fenómenos y procesos de construcción que ellos identifican como: Percepción, Interpretación, Apropiación, Promulgación y Alineación.

CONCLUSIONES

El presente trabajo pretendió realizar una aproximación a las diferentes formas que el campo de EO ha entendido a la tecnología. Cada uno de los enfoques o concepciones que se repasaron, constituyen metáforas que ofrecen diferentes interpretaciones que mejoran su comprensión, pero que no pueden ser sintetizados.

De lo trabajado se observa, que si bien existen intentos para desarrollar una concepción integradora de la tecnología en los EO, los autores al estudiarla y definirla, combinan posiciones ontológicas y/o epistemológicas diferentes, incluso dentro de un mismo enfoque, por lo que resulta complejo poder arribar a una única definición. Si bien existen momentos en que parece prevalecer una postura por sobre otras, al realizar la presente revisión se pudo observar que la concepción teórica de la tecnología aún se está resolviendo al interior de cada una de las disciplinas que conforman el campo de los EO.

REFERENCIAS

- Arthur, B. (2009). *The Nature of Technology. What It Is and How It Evolves*. Allen Lane an imprint of Penguin Books. London
- Bijker, W., Hughes, T., & Pinch, T. (1987). *The social construction of technological systems*.
- Cecez-Kecmanovic, D., Galliers, R. D., Henfridsson, O., Newell, S., & Vidgen, R. (2014). The sociomateriality of information systems: current status, future directions. *Mis Quarterly*, 38(3), 809-830
- Ellul, J. (1960). *The theological foundation of law*.
- Faulkner, P., & Runde, J. (2012). On sociomateriality. *Materiality and organizing: Social interaction in a technological world*, 49-66.
- Grint, K., & Woolgar, S. (1997). *The Machine at Work: Technology. Work and Organization*. Cambridge: Polity Press.

Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research policy*, 11(3), 147-162.

Hughes, T. P. (1993). *Networks of power: electrification in Western society, 1880-1930*. JHU Press.

Joerges, B., & Czamiawska, B. (1998). The question of technology, or how organizations inscribe the world. *Organization Studies*, 19(3), 363-385.

Laurila, J., & Preece, D. (Eds.). (2003). *Technological change and organizational action*. Routledge.

Leonardi, P. (2013). Theoretical foundations for the study of sociomateriality. *Information and Organization*. Volume 23, Issue 2, April 2013, Pages 59-76

Leonardi, P. (2012). Materiality, sociomateriality, and socio-technical systems: What do these terms mean? How are they different? Do we need them. *Materiality and organizing: Social interaction in a technological world*, 25.

Leonardi, P. & Barley, S. (2010). What Is Under Construction Here? Social Action, Materiality, and Power in Constructivist Studies of Technology and Organizing, *The Academy of Management Annals* 4(1), 1-51.

Mutch, A. (2013). Sociomateriality—Taking the wrong turning? *Information and organization*, 23(1), 28-40.

Nelson, R., & Winter, S. (1977). In search of a useful theory of innovation. In *Innovation, economic change and technology policies* (pp. 215-245). Birkhäuser, Basel.

Orlikowski, W. (2007). Sociomaterial practices: Exploring technology at work. *Organization studies*, 28(9), 1435-1448.

Orlikowski, W., & Scott, S. (2008). 10 sociomateriality: challenging the separation of technology, work and organization. *The academy of management annals*, 2(1), 433-474.

Quiroz, J., & Vélez, S. (2014). Tecnología y sociedad: una aproximación a los estudios sociales de la tecnología. *CTS: Revista iberoamericana de ciencia, tecnología y sociedad*, 9(26), 129-144.

Romero Moñivas, J. (2010). El estudio del determinismo tecnológico en la opinión pública: Aportaciones teóricas, Génesis y Agentes. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. ISBN: 978-84-693-3191-0

Scharff, R., & Dusek, V. (Eds.). (2014). *Philosophy of technology: The technological condition: An anthology*. John Wiley & Sons.

Thomas, H. (2010). Los estudios sociales de la tecnología en América Latina, *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*. 37. 35-53 en Quiroz, J. T., & Vélez, S. C. (2014). Tecnología y sociedad: una aproximación a los estudios sociales de la tecnología. *CTS. Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad*, 9(26), 129-144.

Thompson, E. (1967). Time, work-discipline, and industrial capitalism. *Past & present*, (38), 56-97

INNOVACIÓN ABIERTA Y LIDERAZGO ABIERTO PARA LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL

Baldomar, Juan Pablo (UFLO),

Fransi, Eduard Cristóbal (UdL),

Nagles García, Nofal (EAN)

RESUMEN

El trabajo propuesto presenta algunos de los postulados esenciales del enfoque de innovación abierta y muestra algunas relaciones de estos con diferentes autores que han producido considerables aportes a la teoría de la administración. En particular se efectúan relaciones entre los enfoques de apertura de la administración en innovación y en liderazgo, presentando diferentes abordajes de liderazgo que se vinculan a una mirada abierta de la administración. En último término se analizan algunos de los posibles aportes que estos conceptos tienen en la competitividad organizacional.

Categoría: Epistemología de la administración y la contabilidad

Palabras clave: innovación, liderazgo, competitividad

Introducción

El presente trabajo es producto de investigaciones desarrolladas y en desarrollo en diferentes universidades donde participan los autores de este escrito y del dialogo continuo de estos sobre las temáticas que enmarcan el presente.

El trabajo tiene como intención presentar algunas relaciones entre las temáticas de innovación, especialmente la denominada “innovación abierta” y algunos de los postulados de dos temáticas de amplio desarrollo, como el liderazgo y la competitividad.

Principios de la innovación abierta

Para el presente trabajo abordaremos a la innovación abierta desde los postulados de Henry Chesbrough referente de trayectoria mundial sobre “open innovation” (innovación abierta). Chesbrough es docente en la Harvard Business School y en la University of California (Berkeley) y en estos ámbitos ha impartido diferentes disertaciones sobre sus temas de especialidad y la aplicación de este en el mercado (Bernardo, 2013), siendo “Open Innovation: The New Imperative for Creating And Profiting from Technology” su trabajo pionero y referencia sobre este tema.

Para enmarcar adecuadamente el concepto de innovación abierta es conveniente enfrentar el mismo al clásico concepto de innovación que, en contraste con la innovación abierta, será definido por Chesbrough como “innovación cerrada” (*closed innovation*).

Bajo los preceptos de la innovación cerrada, los cambios eran perseguidos a partir de investigaciones que se desarrollaban en un laboratorio central de investigación que pertenecía a la empresa. Estos laboratorios eran mayoritariamente cerrando con poca interacción con el exterior que se producía mayoritariamente por algunos contactos con universidades o en las visitas a exposiciones científicas (Chesbrough, 2006, 24).

En este enfoque, la innovación basada en áreas de Investigación y Desarrollo internas en las grandes corporaciones llevaba a una lógica de centralización, trabajo interno y profunda integración vertical, donde la empresa se encargada de buena parte del proceso completo. (Chesbrough, 2006, 29).

Estos modelos fueron muy exitosos en cierta etapa de la historia organizacional, como lo marca la historia de Xerox con su prestigioso centro de desarrollo denominado Palo Alto Research Center (PARC), que fue clave en el desarrollo tecnológico de la empresa, consiguiendo importantes resultados como parte de su trabajo en estos laboratorios. Pero a la vez, el paso del tiempo y desarrollos como la PC de IBM produjeron significativos impactos negativos en las posibilidades de comercialización de las innovaciones de Xerox. A pesar de que Xerox tenía importantes mejoras en su producto, presentando tecnologías superadoras a las de IBM, no pudo superar la combinación entre el producto más sencillo de IBM en las PC con un innovador esquema de negocios que presentaba mayor apertura en sus relaciones. Por ejemplo, el producto de Xerox tenía un procesador de textos, una gestión del correo electrónico y una calidad de impresión muy superiores a las PC de IBM. Pero la arquitectura de sistemas abiertos de IBM le permitió incorporar desarrollos diferenciales como una hoja de cálculo, que nunca fue desarrollada por Xerox. Mientras que la PC de IBM permitía correr soluciones de Xerox esta no permitía hacer lo propio con productos que si funcionaban en la PC de IBM. También la PC de IBM presentaba mayores ofertas de software que podían ser utilizados con la misma. (Chesbrough, 2006, 71 a 81). Observamos en este caso de Xerox e IBM como la sociedad y el ecosistema de negocios fue mutando hacia un esquema de mayor apertura y relación entre sus partes.

De esta forma, la innovación cerrada ha representado grandes éxitos en el pasado, como lo muestra los logros del reconocido centro de innovación PARC de Xerox. La innovación cerrada ha sido el modelo usado por gran parte de las mejores empresas de Estados Unidos durante buena parte del siglo veinte. El enfoque de innovación cerrada se fundamenta principalmente en la base de conocimientos existente a partir de la primera parte del siglo XX, pero se encuentra enfrentada con la visión del conocimiento presente a partir de la primera parte del siglo XXI (Chesbrough, 2006, 21), que es la que llevará a el enfoque de innovación abierta.

En contraposición a la innovación cerrada, la innovación abierta presenta ideas y conocimientos externos que interactúan juntamente con el área de Investigación y Desarrollo interna (Chesbrough, 2006, 177). Se presenta así un enfoque más abierto de las áreas internas de la organización y de las personas que en estas operan, hacia personas y organizaciones externas a la empresa.

En síntesis, la innovación abierta modifica y amplía el paradigma asumiendo que las organizaciones pueden utilizar ideas provenientes de fuentes internas y externas para movilizar los procesos de innovación, de manera que las innovaciones pueden seguir las trayectorias de los mercados internos y/o externos y pueden estar basadas en tecnologías propias y tecnologías desarrolladas por otros (Chesbrough, 2006, 1-12).

Esta conceptualización de modelo cerrado y modelo abierto es lo que guiará las relaciones que deseamos efectuar en el presente escrito.

Innovación abierta y relación con la teoría de las tres olas de Alvin Toffler

La primera relación que deseamos formular entre la innovación abierta y algunos importantes tópicos de la administración es la que refiere al afamado libro titulado La tercer ola (Toffler, 1980). En el concepto de la tercera ola de Alvin Toffler, de los años ochenta, encontramos un interesante tratamiento del acontecer de las dinámicas sociales, la economía, y las implicancias de estas en la administración, atento a como se modifican en cada era, o lo que Toffler denomina como “olas” las relaciones entre las personas y las organizaciones.

Encontramos un interesante antecedente en la tercer y última ola del libro, con nuestro más moderno enfoque de innovación abierta.

Entre el análisis de Toffler encontramos que el autor determina que las organizaciones de esta tercera ola poseen jerarquías más horizontales, con menos componentes en la parte superior y con pequeños componentes interrelacionados en forma temporal. Citando a Tony Judge, Toffler destaca también que en estas organizaciones del futuro las redes que estas conforman no están coordinadas por nadie, siendo que los organismos participantes se coordinan por sí mismos, configurando una “autocoordinación.” (Toffler, 1980, 169)”

Innovación abierta, la tercera ola de Toffler y la evolución en la digitalización de los negocios

Actualizaremos el enfoque de Alvin Toffler por medio de los escritos de Valls (Valls, 2017) y de Schwab (Schwab, 2016), en donde encontramos una evolución de este enfoque y un afianzamiento de las características de la innovación abierta en cuanto a la influencia en estas de los procesos de digitalización y de gestión de grandes volúmenes de información.

Ya sea como desarrollo avanzado dentro de la tercera ola de Toffler, o como una ola diferenciada, nos encontramos en la actualidad en una era que presenta particularidades organizaciones que se relacionan con este concepto de apertura. En esta etapa estamos atravesados por la digitalización y con un marcado protagonismo de los datos “Al principio de los tiempos, los elementos básicos eran el fuego, el agua, el viento, la piedra, la naturaleza o la mano de obra; después vinieron el oro, el petróleo, la electricidad o la impulsión a chorro. Hoy en día regalamos información a chorro cada vez que nos movemos” (Valls, 2017, 41 y 42)

Klaus Schwab (Schwab, 2016) manifiesta que nos encontramos al borde de una revolución tecnológica que cambiará fundamentalmente la forma en que vivimos, trabajamos, y nos relacionamos entre sí. En escala, el alcance y complejidad, la transformación será diferente a todo lo que lo que se ha experimentado con anterioridad. Si bien no sabemos exactamente cómo va a desarrollarse es claro que la respuesta a la misma debe ser integrada y comprendida exhaustivamente abarcando a todos los actores (*stakeholders*) del sistema de gobierno mundial, desde los sectores público y privado a la academia y la sociedad civil, afirma Schwab.

Innovación abierta y enfoques de liderazgo

Si se desea gestionar procesos de cambio perdurables en el tiempo resulta evidente el aporte que la gestión del liderazgo tiene para con este proceso. De esta forma deseamos en este escrito ahondar en diferentes enfoques de liderazgo que consideramos vinculados con el concepto de apertura (open) y que presentan entonces mayores vinculaciones a la conceptualización de innovación abierta con la cual estamos trabajando en este texto. Esto sucede porque la turbulencia de los cambios actuales y la nueva lógica de los negocios están en permanente cambio, debido a que “en una época en que todos los valores nacen de la creatividad y la iniciativa, debemos imaginar y adoptar un modelo de liderazgo abierto y perpetuamente innovador” (Peters, 2005, 12).

A lo largo del tiempo se han desarrollado diferentes concepciones de liderazgo en administración. En sus inicios, el liderazgo tuvo un abordaje individual, donde se observaba el fenómeno desde la óptica de un “líder individual que buscaba y conseguía sus logros” (Aguilar Bustamante y Correa-Chica, 2017, 2).

La evolución del liderazgo a lo largo del tiempo fue marcando la introducción de nuevos elementos que le dieron un enfoque de mayor apertura. Siguiendo el relevamiento efectuado por Aguilar Bustamante y Correa-Chica (Aguilar Bustamante y Correa-Chica, 2017) observamos que en la actualidad el liderazgo no se centra solo en el líder como un ser individual, sino también en otros factores, tales como los seguidores, los compañeros y los supervisores (Contreras y Espinosa, 2012) e incluye también, entre otros elementos, al contexto, el lugar de trabajo, la cultura y el cambio (Gil y Martí, 2011) (Molero, 2011).

Otros elementos del liderazgo en los cuales encontramos la vinculación explícita con la innovación y con elementos esenciales de un enfoque abierto como la complejidad, el conocimiento y la virtualización lo encontramos en el escrito de Gil, Alcover, Rico y Sánchez-Manzanares (Gil F. , Alcover, Rico, y Sánchez-Manzanares, 2011, 38) que expresan que “es preciso explorar nuevas modalidades de liderazgo, que permitan responder eficazmente a nuevas necesidades de trabajo, como el diseño para el cambio y la innovación, la diversidad cultural, la complejidad, el trabajo basado en el conocimiento y las organizaciones virtuales”.

A continuación, desarrollaremos diferentes conceptualizaciones modernas de liderazgo en base a diferentes autores, de forma de ahondar en los vínculos entre la innovación con enfoque abierto y las distintas conceptualizaciones de liderazgo.

Liderazgo complejo

En primer lugar, haremos referencia al liderazgo complejo, por ser propio de una conceptualización sistémica de la administración y estar presente en forma prioritaria en un enfoque abierto del liderazgo y de la innovación.

El liderazgo complejo surge a partir de observar dimensiones del liderazgo tales como el carácter dinámico, multinivel, distribuido y contextual. Implica estudiar el liderazgo a partir de la teoría de la complejidad. De esta forma la investigación sobre el liderazgo, en este modelo, no se centra en uno o varios individuos, sino en la interacción de diferentes

fuerzas que actúan en un contexto particular. (Gil F. , Alcover, Rico, & Sánchez-Manzanares, 2011, 40-41).

Liderazgo transcultural

El liderazgo transcultural parte del reconocimiento de culturas múltiples que operan en forma conjunta y tiene su pilar en la conceptualización e influencia de la cultura en el liderazgo. Para Kugelmas y Ainscow (2004) la cultura se define como el conjunto “de normas, valores y formas aceptadas de hacer las cosas, que se reflejan en las prácticas de las personas” (Kugelmass & Ainscow, 2004, 140).

Bajo esta concepción cultural, el liderazgo transcultural se encuentra fuertemente asociado a la globalización y la búsqueda de su aplicación en base al conocimiento de diferentes culturas. Uno de los máximos referentes en este tema es el proyecto Globe (Global leadership and organizational behavior effectiveness). El proyecto Globe incluye 160 investigadores de diferentes partes del mundo. Los resultados del proyecto Globe permiten observar distintos conglomerados culturales dentro de los cuales las personas comparten percepciones similares sobre las conductas de los líderes. (Gil F. , Alcover, Rico, & Sánchez-Manzanares, 2011, 40).

Las influencias que conllevan a una conceptualización del liderazgo como transcultural pueden ser cuantiosas. Para García-Martínez, El Homrani y Linares Manrique (García-Martínez, El Homrani, y Linares Manrique, 2017, 13) el liderazgo transcultural “se erige como una fusión del liderazgo ético (qué pone el acento en la importancia de los valores y las creencias y en sus inevitables conflictos, cuando colisionan culturas diferentes), el liderazgo sin límites que, concibe los conflictos y la volatilidad de las creencias, los presupuestos ideológicos y las acciones. También posee cierta influencia del liderazgo carismático, pues no deja de formar parte de una organización con unas señas de identidad y cuya finalidad es su óptimo funcionamiento (liderazgo transformacional).”

Pero a la vez los autores antes mencionados destacan la influencia en el liderazgo transcultural del liderazgo estratégico y de los liderazgos centrados en el aprendizaje. De esta forma, observamos que los componentes que se hacen jugar en el liderazgo transcultural, adicionalmente al enfoque de multiplicidad de culturas, que de por sí, implica una conceptualización abierta en tanto requiere la conjunción de culturas múltiples, se ve influenciado a la vez por otros elementos propios de las organizaciones abiertas y la innovación abiertas que son necesarios para que opere el liderazgo transcultural, como lo son los enfoques transformacionales, y la gestión de conflictos propias de enfoques más abiertos.

Para relacionar el enfoque del liderazgo transcultural en forma más directa con los procesos de creatividad e innovación en contextos multiculturales podremos observar el análisis de lo que Frans Johansson (2006) denomina como el "Efecto Medici" ("Medici Effect"), el cual "viene de un importante estallido de creatividad en el siglo quince en Italia. Los Medicis eran una familia de banqueros en Florencia quienes financiaron creadores de un amplio rango de disciplinas. Gracias a esta familia y a algunos otros como ellos, escultores, científicos, poetas, filósofos, financieros, pintores, y arquitectos, convergieron sobre la ciudad de Florencia. Allí se encontraron, aprendieron unos de otros, y rompieron barreras entre disciplinas y culturas" (Johansson, 2006, 2-3).

Observamos en esta confluencia de múltiples culturas en enfoque propicio para la creatividad y la innovación, y directamente relacionado a lo anteriormente abordado como liderazgo transcultural, por la centralidad que en este proceso de innovación conlleva la confluencia multicultural.

Liderazgo de equipo

Para el estudio y análisis del liderazgo en un equipo de trabajo, propios de enfoque no individualistas y por ende más abiertos, resulta útil el enfoque del liderazgo de equipo. Los nuevos enfoques propician el estudio no solo desde la óptica de cómo un líder dirige a colectivos de subordinados, sino sobre cómo el liderazgo promueve los procesos de equipo, tales como la integración de las actividades del equipo, la creación de un clima positivo o el desarrollo del aprendizaje colectivo. (Gil F. , Alcover, Rico, & Sánchez-Manzanares, 2011, 41).

La apertura del trabajo en equipo representa una instancia básica de un enfoque abierto, por presentar la necesidad de interactuar con otros. De la forma en la cual se conformen esos equipos se valdrán enfoques con mayor o menor apertura. Por ejemplo, un equipo de trabajo conformado por personas del área de innovación y desarrollo de una empresa, con poca comunicación con el exterior, será más propia de un enfoque de innovación cerrada, pero a medida que el equipo comienza a interactuar con otros fuera de esos ámbitos y en la medida que los equipos comienzan a integrarse con personas de otras áreas, de otras organizaciones, y con características disímiles (donde se podrían encontrar por ejemplo personas de diferentes culturas), nos orientamos más y más hacia un esquema de trabajo de innovación abierta.

Liderazgo compartido

El llamado “liderazgo compartido”, también denominado como liderazgo distribuido, colectivo o de iguales se puede definir como “el proceso dinámico e interactivo entre los miembros de un equipo cuyo objetivo es dirigirse unos a otros para lograr las metas del equipo, de la organización o de ambos” (Pearce & Conger, 2003, pág. 1).

El liderazgo compartido puede adoptar diferentes formas. El rol de líder puede pasar de persona a persona conforme el equipo realiza diferentes actividades o el rol de liderazgo se puede dividir en distintas funciones y responsabilidades ejercidas por diferentes personas al mismo tiempo produciendo influencia lateral entre los miembros del grupo, o existiendo un rol de liderazgo poco diferenciado. En todos estos casos, los miembros del equipo comparten siempre responsabilidades de liderazgo, sin negar la posibilidad de que este también coexista con cierto grado de liderazgo vertical (Gil F. , Alcover, Rico, y Sánchez-Manzanares, 2011, 43).

El hecho de compartir responsabilidades genera un clima de mayor apertura mental y empatía con el resto, algo especialmente buscado cuando se trabaja en equipo con enfoques abiertos, propios de los procesos de innovación abierta.

Liderazgo abierto

En el liderazgo abierto encontramos ya una referencia explícita directa con el concepto de “negocio abierto” e “innovación abierta” que estamos abordando.

De la misma forma en que diferenciamos entre innovación abierta y cerrada, podemos contraponer el término de liderazgo abierto al de liderazgo cerrado.

Los liderazgos antes planteados tienen un lugar destacado en la gestión de la innovación abierta, tal como hemos hecho notar al momento de relacionar cada uno con el concepto de apertura en general y de innovación abierta en particular. Destacada esta relación pasaremos ahora a plantear algunos de los elementos esenciales del liderazgo abierto.

Charlene Li, en su conferencia del 2011 para Linkage plantea que el dilema de los líderes entre permitir y estar en control ha estado desde los comienzos de la era de la información, cuando las impresoras dejaron que las personas en las empresas puedan transmitir y compartir información a escala por primera vez compartir (Li, 2011, 8-9).

Charlene Li describe las nuevas reglas del liderazgo abierto como “tener la confianza y humildad para dejar la necesidad de estar en control mientras se inspira el compromiso de las personas en lograr las metas”. (Li, 2011, 9).

Liderazgo e innovación abierta en la competitividad

El término “competitividad” posee una vasta cantidad de definiciones y su medición y aplicación en la administración no está exenta de complejidad múltiples. Para medir la competitividad, algunos autores han considerado factores cuantitativos como el costo de la mano de obra, la tasa de interés o los precios de los insumos. Otros autores han considerado la calidad del producto, el diseño, las redes de distribución, el servicio post-venta y a la innovación como factores de carácter más cualitativo que posibilitan medir la competitividad. (Haider, 2007). Observamos aquí una referencia explícita al concepto de innovación, como factor determinante, al menos de caracteres cualitativo, de la competitividad.

Existen estudios que ponen el énfasis en la gestión de la cadena de abastecimiento, como una iniciativa estratégica fundamental en vistas a aumentar la eficacia de la organización y producir mejoras en la competitividad. (Nuruzzaman, 2015, 279), lo cual consideramos adecuado relacionar con la innovación abierta, por la amplitud en las relaciones de los actores que se encuentran involucrados en el proceso de innovación bajo este análisis.

Observamos la importancia de la innovación para mejorar la competitividad en el reconocido Reporte Global de Competitividad que por más de 35 años se ha venido desarrollando por parte del Foro Económico Mundial y que permite ver los factores claves y las interrelaciones que determinan el crecimiento económico y el nivel de prosperidad de los países. Este reporte presenta un Índice de Competitividad Global que se ha utilizado para analizar el desarrollo competitivo de los países desde el año 2004 (Sala-i-Martin et.al., 2015).

La innovación es un factor clave en el crecimiento y desarrollo de las organizaciones y las sociedades porque les permite generar bienestar y porque la complejidad y las exigencias del ambiente competitivo actual enfocando su acción “en la generación de nuevas ideas, la incorporación sistemática de las mismas, en productos, procesos o servicios, los cuáles

se convierten en motivadores del crecimiento económico, promueven la creación de empleo y origina beneficios para la sociedad” (Ortiz y Nagles, 2013, 53).

Tanto el Índice de Competitividad Global como el propio Reporte Global de Competitividad dan cuenta de la importancia de la innovación en la competitividad. También puede observarse en el reporte la importante referencia al crecimiento e influencia de las tecnologías de las comunicaciones en general y de internet en particular, sustento de los procesos de digitalización referenciados en la primera parte de este trabajo. Incluso hacen referencia a internet no solo desde una perspectiva tecnológica sino desde los nuevos enfoques de una Internet más social, destacando los nuevos negocios que se conforman al amparo y la influencia de esta. Consideramos que este enfoque, compatible con los fenómenos de las redes sociales y el mundo Web 2.0 dejan entrever relaciones todavía más explícitas con los enfoques de liderazgo e innovación abierta, a raíz de, entre otras cosas, la prioritaria relación entre participantes diversos que se encuentran conformando relaciones amplias y abiertas.

El Índice de Competitividad Global analiza ciento catorce indicadores agrupados en doce pilares, los que a la vez se ubican en tres subíndices. Estos permiten analizar por un lado los factores que son pilares básicos para la competitividad, por otro lado, los pilares que favorecen la eficiencia y por último aquellos pilares que operan sobre la innovación. Observar que uno de estos subíndices haga referencia a la innovación, mientras que dos de los doce pilares, hagan referencia a aspectos directamente relacionados a la innovación dan cuenta de la relevancia mayúscula de esta en la competitividad. (Baldomar, 2016, 408-409).

Consideramos que el liderazgo y la innovación se constituyen de esta forma como dos factores interrelacionados y de fuerte influencia en la competitividad organizacional.

Conclusiones

El presente trabajo parte del concepto de “innovación abierta”, el cual contrapone con el de “innovación cerrada” para luego vincular el mismo con autores de relevancia sobre enfoques de la administración en general y en particular sobre autores que desarrollan diferentes enfoques y aportes al estudio del liderazgo.

Se ha podido observar a lo largo del tratamiento del escrito que existen vínculos considerables entre la innovación abierta y el liderazgo, en particular respecto a los enfoques de liderazgo abordados en el presente documento, es decir, el liderazgo abierto, el liderazgo compartido, el liderazgo de equipo, el liderazgo transcultural y el liderazgo complejo.

Como cierre del escrito se ha mostrado como la innovación y el liderazgo en general se encuentran relacionados con la competitividad. En forma adicional se ha puesto de manifiesto como algunas particularidades de los tratamientos desarrollados sobre la innovación abierta y los enfoques más actuales de liderazgo descriptos se encuentran vinculados con los enfoques de competitividad relatados.

Referencias

Aguilar Bustamante, M. C., y Correa-Chica, A. (2017). Análisis de las variables asociadas al estudio del liderazgo: una revisión sistemática de la literatura. *Universitas Psychologica*, 16(1), 276-288.

Baldomar, J. P. (2016). Innovación abierta e internet social en la competitividad organizacional. En A. Varios, *Competitividad. Un camino hacia el desarrollo en américa latina* (págs. 403-432). CABA: EAN Ediciones.

Chesbrough, H. W. (2006). *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.

Chesbrough, H. W. (2006), *Open innovation: a new paradigm for understanding industrial innovation*, en Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W. y West, J. 2006. *Open innovation. Reserching a new paradigm*, Oxford University Press, New York, pag. 1-12

Contreras, F., y Espinosa, J. C. (2012). Liderazgo y bienestar psicosocial del trabajador. (F. Uribe, y F. Contreras, Edits.) *Desarrollo organizacional. Perspectivas e investigación psicológica*.

García-Martínez, I., El Homrani, M., & Linares Manrique, M. (2017). El liderazgo transcultural en la universidad de Granada, España. *Cultura Viva Amazónica - Revista de Investigación Científica*, 2(1), 10-13.

Gil, F., y Martí, M. (2011). El líder y su grupo. *Desarrollos actuales en el proceso de liderazgo*. En F. Molero, y J. F. Morales, *Cultura y liderazgo. El proyecto Globe*. (págs. 197-219). Madrid: Alianza.

Gil, F., Alcover, C. M., Rico, R., y Sánchez-Manzanares, M. (enero-abril de 2011). Nuevas formas de liderazgo en equipos de trabajo. *Papeles del Psicólogo*, 32(1), 38-47.

Gil, F., Alcover, C., Rico, R., y Sánchez-Manzanares, M. (2011). Nuevas formas de liderazgo en equipos de trabajo. *Papeles del psicólogo*, 32(1), 38-47.

Haider, M. Z. (2007). Competitiveness of the Bangladesh ready-made garment. *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, 3-27.

Johansson, F. (2006). *The Medici Effect: what elephants and epidemics can teach us about innovation*. Boston: Harvard Business School Publishing.

Kugelmass, J., y Ainscow, M. (2004). Leadership for inclusion: a comparison of international practices. *Journal of Research in Special Educational Needs*, 4(3), 133–141.

Li, C. (2011). *Open Leadership: Transform the Way You Lead*. The Linkage thought leader series (pág. 51). Burlington -Massachusetts-: Linkage Inc.

Molero, F. (2011). Liderazgo transformacional y carismático. En F. Molero, & J. F. Morales, *Liderazgo: hecho y ficción. Visiones actuales* (págs. 117-144). Madrid: Alianza Editorial.

Nuruzzaman, M. (7 de Octubre de 2015). *Improving Competitiveness in Manufacturing-Wholesaling-Retailing Supply Chains. Sustaining Competitive Advantage Via Business Intelligence, Knowledge Management and System Dynamics.*, 221-457.

Ortiz, E. y Nagles, N. (2013). Gestión de tecnología e innovación. Teoría, proceso y práctica, Segunda Edición, Editorial universidad EAN, Bogotá

Pearce, C. L., y Conger, J. A. (2003). Shared leadership: Reframing the hows and whys of leadership. California: Sage Publications.

Peters. T. (2005). La esencia del liderazgo, Editorial Pearson educación, Madrid

Sala-I-Martín, X., Crotti, R., Di Battista, A., Drzeniek Hanouz, M., Galvan, C., Geiger, T., & Marti, G. (2015). Reaching Beyond the New Normal: Findings from the Global Competitiveness Index 2015-2016. En K. Schwab, The Global Competitiveness Report 2015-2016 (pág. 385). Cologny, Ginebra, Suiza: World Economic Forum.

Schwab, K. (14 de Enero de 2016). World Economic Forum. Obtenido de World Economic Forum: Global Agenda Fourth Industrial Revolution: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>

Toffler, A. (1980). La tercera ola. (A. Martín, Trad.) Bogotá, Colombia: Plaza & Janes. S.A.. Editores.

Valls, J.-F. (2017). Big Data, atrapando al consumidor. Barcelona: Profit Editorial.

Van Der Meer, H. (2007). Open Innovation – The Dutch Treat: Challenges in Thinking in Business Models. Creativity and Innovation Management, 16(2), 192-202.

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN ABIERTA POR MEDIOS SOCIALES DIGITALES EN EL ÁREA DE MARKETING

Baldomar, Juan Pablo (FCE-UBA)

RESUMEN

El trabajo propuesto presenta algunos de los elementos esenciales de los medios sociales y de la innovación abierta para mostrar cómo estos poseen relaciones intrínsecas que podrían potenciarse al ser utilizados en forma conjunta. Por medio de un modelo propuesto se muestran algunos de los principales elementos de los medios sociales cuando estos son utilizados por grandes empresas observando cómo los mismos podrían vincularse al área de marketing de las grandes empresas argentinas para producir innovaciones organizacionales con un enfoque abierto y observaciones centradas en el área comercial de las grandes empresas.

Palabras clave: marketing, innovación, medios sociales

Introducción. Epistemología y aplicación en negocios de la innovación abierta

La innovación abierta presenta una considerable aplicación en las empresas en nuestros días. En un trabajo presentado en el 19th IGWT Symposium desarrollado en Polonia, se concluye que "es posible decir que la tasa de adopción de innovación abierta en grandes empresas está en constante aumento." (Arcese, Flammini, Lucchetti, Y Martucci, 2014)

Reforzando su aplicación empresarial, observamos que en un reciente e importante relevamiento sobre la aplicación de la innovación abierta en grandes firmas a nivel mundial, los autores concluyen que la innovación abierta continúa siendo ampliamente practicada y destacan que alrededor del 80 por ciento de las empresas que respondieron al estudio afirman que se encuentran implementando la misma (Brunswick y Chesbrough, 2018)

En cuanto a su difusión académica se observa que en la literatura sobre administración, la innovación abierta continúa siendo un término en boga, y el esfuerzo de investigadores alrededor del mundo ha permitido aportar descubrimientos sobre la innovación abierta que parece estar dejando su etapa primeriza para comenzar a madurar, lo que ha llevado a una mayor clarificación en el entendimiento de la relación entre la innovación abierta y una multiplicidad de variables (Naqshbandi y Kamel, 2017, p. 5)

Desde el punto de vista científico, el estudio sobre la innovación abierta y como esta puede nutrir los negocios a través de su aplicación por intermedio de los medios sociales tiene el potencial de producir un importante aporte en la epistemología de las ciencias económicas, a partir de reconocer la fuerte relación que existe en los estudios científicos centrados en la innovación abierta que se encuentran aplicados a los negocios, en especial los relacionados a las ciencias abiertas (open science).

En un reciente estudio que relevó “el triángulo ciencia abierta, co-creación del conocimiento e innovación abierta” a partir del análisis sistemático de “168 artículos publicados en acceso abierto, de enero 2014 a mayo 2017, en las bases de datos Web of Science y Scopus” (Ramírez y García-Peñalvo, 2018, p. 9) se observa que “los estudios analizados muestran que los experimentos de ciencia abierta se han realizado más comúnmente en el sector empresarial” (Ramírez y García-Peñalvo, 2018, p. 13). Siendo entonces el sector empresarial un ámbito de aplicación y análisis propicio para observar, con enfoque científico, el desarrollo de la innovación abierta.

El área de marketing de empresas argentinas frente a los medios sociales

El modelo presentado en este escrito hace foco en el área de marketing de grandes empresas argentinas de consumo masivo, por lo que resulta conveniente observar la importancia de los medios sociales para el área de marketing de las empresas tanto a nivel mundial como en argentina de forma de enmarcar su impacto en el proceso de innovación.

La cantidad de usuarios en internet a nivel mundial sigue en aumento, existiendo un cambio significativo en los dispositivos que se utilizan para acceder a la misma. De esta forma observamos que “cada vez son más los usuarios que acceden a la web a través de aparatos portátiles como tabletas o teléfonos inteligentes, aunque muchos continúan haciéndolo mediante ordenadores de escritorio” (Marketers - Adlatina, 2019)

Como muestra de la profunda extensión de las redes sociales y de acuerdo con estadísticas de Comscore (Comscore, 2019) 80,9% de los latinos acceden a Redes Sociales. Teniendo argentina un porcentaje de acceso mayor a la media, siendo este de 83,2%, y representando el segundo lugar en el estudio, frente a Brasil que tiene un porcentaje de participación de 87,6%.

A partir de observar la fuerte relación entre el área de marketing y los clientes, y reconociendo que las redes sociales se presentan actualmente como un medio de comunicación de estrecha relación con estos clientes, podemos vislumbrar la importancia de las redes sociales para el área de marketing en los procesos de innovación y de gestión de los clientes. Como ejemplo de esta relación encontramos que los medios sociales pueden convertir a cualquier persona en un crítico con alcance global inmediato, ya que los usuarios tienen la capacidad de elogiar o desaprobado virtualmente cualquier producto con sus comentarios en las redes por medio de sus dispositivos móviles. (Deloitte, 2017, p.15)

El reconocimiento y compromiso del área de marketing frente a las tecnologías basadas en internet en general, y frente a las aplicaciones sociales, móviles y de gestión del conocimiento del cliente en particular es claramente observable.

Para sustentar este reconocimiento podemos marcar que el área de marketing realiza importantes inversiones en tecnologías basadas en internet, como muestra un informe de abril del 2018 de Forrester Research donde se detectó que el área de marketing, en los Estados Unidos de América, incrementarían su inversión en marketing tecnológico un 27,1% en los cuatro años siguientes (MarketingDirecto, 2018).

Este reconocimiento en la importancia de las tecnologías sociales y móviles por parte de las empresas se observa ya hace varios años, como vemos en un informe del año 2013

de Deloitte, donde se afirma que mientras que en el pasado las gerencias podrían haber descartado las tecnologías móviles o sociales como una “moda pasajera”, las mismas se encuentran profundamente arraigadas en la vida e las personas, tanto desde el punto de vista personal como laboral. (Deloitte, 2013, p. 16)

Al momento de poner la lupa en inversiones más concretas en marketing tecnológico podemos observar un reciente informe de Deloitte basado en empresas medianas de Estados Unidos de América (Deloitte, 2018), donde se afirma que en el área de marketing se observa una centralidad en temáticas como la optimización en los motores de búsqueda y en la adquisición y uso de herramientas de datos para rastrear y predecir los sentimientos del cliente. Esta afirmación permite ver la centralidad en la inversión en tecnologías de marketing digitales en general y en particular de las herramientas orientadas a conocer más sobre el cliente.

A la vez se observa en el mismo estudio que los gerentes de talento (*talent managers*) operan en un lugar de trabajo hiperconectado donde las plataformas de colaboración y las redes sociales basadas en el trabajo se han convertido en algo habitual (Deloitte, Agosto 2018, p. 12), lo que da muestra de la existencia de un ambiente de trabajo abierto coincidente con el marco propuesto de la innovación abierta. Si bien este informe se encuentra basado en un estudio realizado sobre empresas medianas de Estados Unidos, consideramos que la globalización puede permitir extender la observación a las empresas argentinas, máxime cuando nos centramos en empresas grandes, como en el caso del modelo presentado, donde se espera que el desarrollo tecnológico sea aún mayor que en las empresas medianas.

Desde el punto de vista del área de marketing observamos que continúa la tendencia en el crecimiento de la inversión en comunicaciones digitales en argentina, donde “si bien el grueso de la pauta también está destinada a la TV, cada vez más anunciantes invierten en anuncios digitales” (ON24, 2017).

Tanto en Latinoamérica en general, como en argentina en particular, se observa que si bien la inversión en televisión sigue siendo líder, su desarrollo se lentifica frente a nuevos formatos, destacándose que “la publicidad digital está creciendo a un ritmo exponencial”. (DossierNet, 2017)

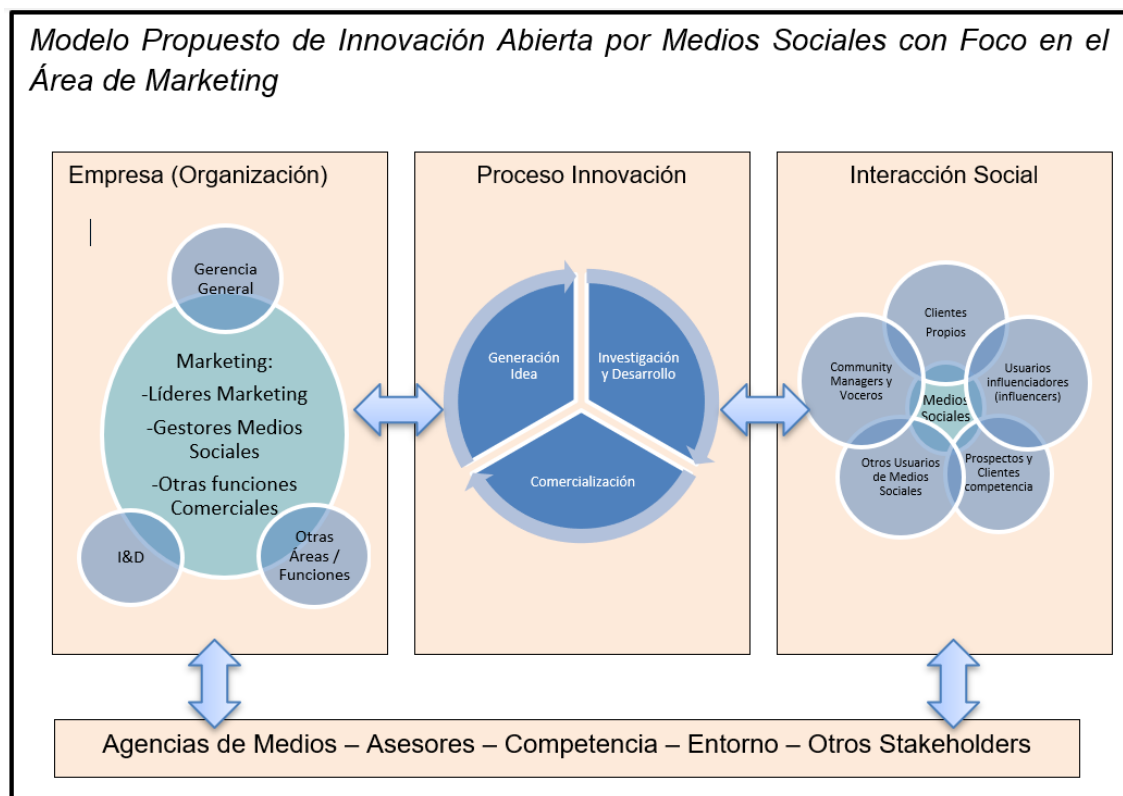
Observamos de esta forma que diferentes estudios reafirman este crecimiento en las comunicaciones digitales. Havas, una de las empresas líderes en el mundo publicitario a nivel mundial reconoce que la proyección en inversión publicitaria para el 2019 es del 28% en cuanto a comunicaciones digitales, frente a un 20% de incremento cuando se toma la proyección publicitaria total en argentina, mostrando de esta forma un mayor crecimiento de las comunicaciones con base en internet. (Redacción Adlatina, 2019)

Observando en particular a las grandes empresas, encontramos que aquí también se verifica este importante crecimiento de las comunicaciones digitales por parte de estas, tanto a nivel global como regional. Según Stephen Allan CEO global de MediaCom, una importante y reconocida red de agencias de alcance global, en argentina “en 2018, cerca del 30% de toda la inversión publicitaria fue online”, mientras que en “Estados Unidos y en la mayor parte de Reino Unido, casi el 60% de la inversión es en medios online”; esto da cuenta de un acercamiento de argentina al “promedio mundial, que es del 35%”, aunque algo lejos de Estados Unidos y Reino Unido, pero con un consistente crecimiento “porque cada año la inversión en publicidad online o medios digitales aumenta su share” (Samela, 2019).

El área de marketing considera a la información que puede obtenerse en los medios sociales como esenciales para el desarrollo del negocio. Las nuevas tecnologías, como la computación en la nube y las soluciones de analítica han nivelado el mercado en el cual se desempeñan las empresas privadas dándole acceso a las empresas a plataformas tecnológicas y han permitido transformar los datos en conocimientos claves (“insights”) para el negocio (Deloitte, Diciembre 2017, pág. 13). Consideramos estos conocimientos que permiten adquirir las tecnologías actuales basadas en internet, incluidas las relacionadas a los medios sociales como una de las bases sustantivas de nuestro modelo.

Modelo de innovación abierta por medios sociales con foco en el área de marketing

Como parte de la tesis doctoral del autor del presente trabajo, y que fue recientemente presentada a evaluación en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, se presenta en este escrito un modelo desarrollado en la referida tesis. El modelo fue sustentado en un importante relevamiento bibliográfico y por medio de más de 200 encuestas y 37 entrevistas en profundidad sobre personal del área de marketing de grandes empresas de consumo masivo argentino.



A continuación, presentaremos cada componente del modelo, compuesto por tres núcleos centrales, la empresa, el proceso de innovación y la interacción social. A estos tres núcleos centrales se le adiciona la interacción con una serie de personas y organizaciones que influyen directamente sobre el modelo, como lo son las agencias de medios, los asesores, la competencia, el entorno y otros interesados en las interrelaciones producidas.

El primer componente está dado por la empresa. En la investigación llevada a cabo para sustentar el modelo nos centramos en grandes empresas de consumo masivo que operan en Argentina. Pero consideramos que el modelo sería factible de ser extendido a otros tipos de empresas, de otras regiones geográficas, e incluso a otras organizaciones sin fines de lucro, aunque en todos estos casos se requeriría de una sustentación metodológica adecuada para poder observar la factibilidad de expandir el modelo en forma completa o con los cambios que fuesen requeridos.

El modelo propuesto hace foco en la innovación mediada por el área de marketing, motivo por el cual se prioriza en forma destacada a la misma, de ahí que el componente “empresa” del modelo exponga en forma sobredimensionada esta área organizacional.

Dentro del área de marketing, observada está en forma amplia y contemplando toda aquella persona que realice en forma significativa funciones propias del marketing, se presentan tres componentes. En primer término, los líderes de marketing. En segundo término, se incluyen las funciones relativas a gestores de medios sociales -dentro de los cuales se incluyen los *community managers* y los *social media managers*-. Por último, se incluye al resto de las funciones del área de marketing bajo el título de “otras funciones comerciales”, incluyendo en la misma a otras funciones de marketing como, por ejemplo, las áreas o funciones de venta, observándose así el enfoque amplio del área de marketing antes descripto.

Se adicionan en el análisis de la empresa dos áreas que se encuentran directamente relacionadas a las innovaciones en general. Estas son, la gerencia general, sobre todo para las innovaciones disruptivas y estratégicas y la ya clásica área de Investigación y Desarrollo (I&D), a todas las cuales se las considera protagonistas esenciales de los procesos de innovación y con fuerte relación con el área de marketing.

Por último, e intentando marcar la integración y relación entre las diferentes personas que componen la empresa, típicas del tratamiento de innovación abierta, se incluye al resto de la organización en una forma menos destacada que las anteriormente enunciadas bajo el componente de “otras áreas funciones”. Esta decisión de incluir en otro componente al resto de las áreas obedece, por un lado a la necesidad de brindar apertura en cuanto a la interconexión del área de marketing con el resto de las áreas organizacionales, y por el otro, al hecho de que el modelo se centra en el área de marketing, donde se realizó el estudio que la sustenta y donde se justifica que recaen buena parte de los procesos de innovación que se producen por medios sociales, dado el protagonismo del área de marketing en relación a las acciones empresariales con los medios sociales en general y las redes sociales en particular, como hemos destacado en algunos de los escritos anteriormente mencionados. (Deloitte, 2013), (Deloitte, 2018), (DossierNet, 2017), (MarketingDirecto, 2018), (ON24, 2017) y (Samela, 2019).

El segundo componente de mayor significatividad del modelo propuesto se encuentra conformado por el submodelo de innovación. El modelo propuesto sintetiza las etapas del proceso de innovación en tres elementos; Generación de Idea, Investigación y Desarrollo y Comercialización. De esta forma se sigue un modelo que prioriza la síntesis, como observamos en el modelo de Mount y García Martínez, donde identifican al modelo de innovación partiendo del proceso de ideación, atravesando los distintos componentes de la investigación y el desarrollo y finalizando en la etapa de comercialización. (Mount y García Martínez, 2014). Estos pasos representan una síntesis frente a modelos más extensos en la desagregación de etapas. (Casado Díaz y Sellers, 2006, p. 216) (Jiménez Zarco y Codina Mejón, 2011, p. 258-264) (Kotler y Keller, 2012, p. 573)

El tercer gran elemento del modelo está conformado por la “Interacción social”, donde se plasma la esencia del acontecer de los distintos jugadores de los medios sociales en relación con la empresa. El reconocer como estos operan en relación a las posibles innovaciones que pueden motivarse, contrastarse, mejorarse, corroborarse o distribuirse por los participantes en los medios sociales resulta clave para la operatoria del modelo. Podemos observar parte de la importancia en la gestión del conocimiento de estos actores en el escrito de Frederik von Briel y Jan Recker que destaca la necesidad de que la organización conozca quienes son y cómo puede motivarse a los que participan en una comunidad de innovación abierta, (von Briel y Recker, 2017, p. 23).

Observamos que el componente de la interacción social resulta en uno de los más completos del modelo, donde se deseó incluir una mayor proporción de componentes desagregados, entendiendo que su profundización permite otorgar mayor riqueza al modelo y que en este componente ocurre buena parte de los procesos y efectos que son base de la innovación por intermedio de los medios sociales.

De esta forma, en el siempre presente dilema de incorporar o eliminar componentes en los modelos, de forma de mantener la representatividad de la realidad, pero facilitando su representación, es en este componente donde se decidió desagregar la mayor cantidad de componentes.

En el mismo se reconocen, alrededor de los “medios sociales” como eje central, los elementos con el siguiente criterio básico. En primer lugar, se incluyen a los voceros y los *community managers*, entendiendo en este campo a las personas que participan en los medios sociales desde la propia empresa. Los mismos son personas que juegan un rol muy cercano a la empresa, o que operan directamente para esta. En el modelo se los incluye en forma prioritaria en la interacción social, aunque también se los vuelve a vincular en forma más indirecta al analizar el componente de la “empresa”, al momento de describir el área de marketing dentro de esta, como fuese abordado con anterioridad.

Los otros cuatro componentes representan otras desagregaciones de usuarios que no tienen una pertenencia tan marcada con la empresa, aunque pueden tener más o menos relación con esta. De esta forma hemos desagregado a los usuarios de los medios sociales que son “clientes” de la empresa desde la cual se observa el modelo, “los prospectos y clientes de la competencia”, aquellos usuarios que poseen una influencia marcada en una determinada comunidad (“*influencers*”) y por último a otros usuarios no encuadrados en los anteriores. Se destaca que no son pocos los casos donde un determinado usuario pertenece a dos de estos grupos, por ejemplo, un “cliente propio” puede ser a la vez un “cliente de la competencia”.

Conclusión

Los primeros apartados del trabajo permiten reconocer la significativa importancia de la innovación abierta para las empresas. Se observan a los medios sociales como actores de amplia relevancia y creciente importancia para el área de marketing de las empresas y para impulsar las innovaciones con enfoque abierto. A la vez se observa la relevancia epistemológica de los temas abordados para la disciplina de la administración.

El modelo presentado permite observar, con foco en el área de marketing, a los principales actores intervinientes en los procesos de innovación por medios sociales.

Si bien el modelo fue sustentado con investigaciones centradas en grandes empresas de consumo masivo de argentina, y siempre con el enfoque en el área de marketing, creemos posible trabajar en la posible extensión del modelo en otras organizaciones.

Principalmente consideramos de interés la contrastación del modelo en otros países, sobre todo latinoamericanos, como una primera extensión, y sobre empresas de menor envergadura, como podrían ser las pequeñas y medianas empresas como un segundo posible foco de ampliación de la base de sustentación del modelo.

Bibliografía

Arcese, G., Flammini, S., Lucchetti, M. C., & Martucci, O. (2014). *The evolution of open innovation in larg firms*. Polish Society of Commodity Science, Cracow University of Economics y International Society of Commodity Science and Technology. Cracovia, Polonia: 19th IGWT Symposium - Commodity science in research and practice current achievements and future challenges.

Brunswick, S., & Chesbrough, H. (02 de Enero de 2018). The Adoption of Open Innovation in Large Firms. *Research-Technology Management*, 61(1), 35-45.

Casado Díaz, A. B., & Sellers, R. (2006). *Dirección de Marketing: Teoría y práctica* (978-84-8454-527-9 ed.). Alicante, España: ECU.

Comscore. (2019). *Key Measures - Media metrix multi platform - Abril 2018-2019 - Latin America (población 15+)*. Comscore.

Deloitte. (2013). *2013 From exponential technologies to exponential innovation - Report 2 of the 2013 Shift Index series*. Deloitte University Press.

Deloitte. (Agosto 2018). *Technology in the mid-market*. Deloitte.

Deloitte. (Diciembre de Diciembre 2017). *Global perspectives for private companies - plans, priorities and expectations*. Deloitte Insights.

Deloitte. (Noviembre 2017). *Technology in the mid-market-Closing the gap - A Deloitte Growth Enterprise Services report*. Deloitte Press.

DossierNet. (18 de Abril de 2017). En Latinoamérica, el 32% de la publicidad digital será destinada al segmento móvil en 2017. *DossierNet*.

Jiménez Zarco, A. I., & Codina Mejón, C. (2011). Decisiones sobre productos y marcas. En I. Rodríguez Ardura, *Principios y estrategias de marketing* (págs. 256-264). Barcelona: UOC.

Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing*. México, México: Pearson Educación.

Marketers - Adlatina. (29 de Mayo de 2019). Apps: se llevan el 92% del tiempo mobile, pero sólo se usan diez. *Marketersbyadlatina*.

MarketingDirecto. (17 de Agosto de 2018). Las empresas están aumentando sus inversiones en tecnología. *MarketingDirecto*. Obtenido de

<https://www.marketingdirecto.com/digital-general/digital/las-empresas-estan-aumentando-sus-inversiones-en-tecnologia>

Mount, M., & Garcia Martinez, M. (1 de Septiembre de 2014). Social Media: A Tool for Open Innovation. *California Management Review*, 56(4), 124-143. doi:<http://journals.sagepub.com/doi/10.1525/cmr.2014.56.4.124>

Naqshbandi, M. M., & Kamel, Y. (2017). Intervening role of realized absorptive capacity in organizational culture-open innovation relationship: Evidence from an emerging market. *Journal of General Management*, 42(3), 5-20.

ON24. (17 de Abril de 2017). ¿Cómo se reparte la torta de la publicidad mobile? ON24. Obtenido de <https://www.on24.com.ar/economia/cmo-se-reparte-la-torta-de-la-publicidad-mobile/>

Ramírez, M. S., & García-Peñalvo, F. J. (Enero de 2018). Co-creation and open innovation: Systematic literature review. *Comunicar*, 26(54), 9-18.

Redacción Adlatina. (4 de Enero de 2019). En la Argentina, la inversión en medios durante 2019 crecería menos que la inflación. *Adlatina*. Obtenido de <http://www.adlatina.com/publicidad/en-la-argentina-la-inversi%C3%B3n-en-medios-durante-2019-crecer%C3%ADa-menos-que-la-inflaci%C3%B3n>

Samela, G. (17 de Febrero de 2019). Stephen Allan: "Argentina está por debajo del promedio en inversión publicitaria online". *Clarín Economía*.

von Briel, F., & Recker, J. (2017). Lessons from a failed implementation of an online open innovation community in an innovative organization. *MIS Quarterly Executive*, 16(1), 35-46.

LA MEDICIÓN CONTABLE: APORTES TEÓRICOS DE GARCÍA CASELLA

Barbei, Alejandro Agustín (FCE-UNLP, CICPBA)

1. INTRODUCCIÓN

Dentro de la estructura teórica de la Contabilidad, la medición ocupa un rol muy importante. Ahora bien, la relevancia de este concepto no ha tenido su parangón en el tratamiento doctrinario brindado a este tema. En realidad, las discusiones usualmente se han centrado en un caso particular de medición que es la valuación.

García Casella ha realizado innumerables aportes en la temática de la medición contable enfocándose en su inserción en el marco de la teoría general contable, así como su aplicación en la solución de problemas contables de los distintos segmentos.

A la hora de justificar el por qué elegir la temática de la medición, además de los aportes trascendentales de García Casella, este tema tiene una importancia vital para las ciencias sociales. Según afirmaba Stevens, una figura clave en la adaptación de la teoría de la medición a fenómenos sociales “Cuando la descripción cede lugar a la medición, el cálculo reemplaza al debate” (Wainerman y otros, 1976, p. 17)

Se considera que el tratamiento por los sistemas contables de fenómenos sociales y económicos y su consiguiente descripción cuantitativa representan un aporte diferencial de nuestra disciplina siendo García Casella un autor que ha realizado significativas contribuciones.

Teniendo en cuenta la obra del autor es profusa e inagotable, se han seleccionado distintos abordajes al problema de la medición contable en cuanto a:

- **DEFINICIÓN, STATUS EPISTEMOLÓGICO Y MEDICIÓN CONTABLE:** Se presenta este vínculo ya que la consideración de la contabilidad como una ciencia, por García Casella, impacta en los fenómenos a medir e informar.
- **TERMINOS PRIMITIVOS, SUPUESTOS BÁSICOS Y MEDICIÓN CONTABLE:** Se incluyen las reflexiones sobre la unidad de medida que plantea Mattessich a través de la óptica de García Casella.
- **PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN, HIPÓTESIS, LEYES Y MEDICIÓN EN CONTABILIDAD:** Una de las líneas de trabajo de García Casella ha permitido formalizar una serie de hipótesis y leyes contables. Se incluyen en este título algunas de las aplicables a la medición contable.
- **SEGMENTACIÓN Y MEDICIÓN CONTABLE:** Los aportes de García Casella en la problemática de la segmentación contable son reconocidos. En este título se incluyen algunos de sus planteos que vinculan a los segmentos con la medición.
- **ENFOQUE MULTIPARADIGMÁTICO DE LA CONTABILIDAD Y MEDICIÓN:** La investigación en contabilidad, en nuestro país, tiene en García Casella uno de los

pilares que han servido para la conformación de una comunidad de investigadores. En este contexto toma importancia el concepto de paradigma científico, en la visión de Kuhn, y la posibilidad de considerar a la contabilidad como una ciencia multiparadigmática en los términos planteados por Belkaoui. En este título se vincula el enfoque multiparadigmático desarrollado por García Casella y la medición contable.

Obviamente, cada uno de estos temas permitiría elaborar un material especialmente dedicado a tratar sus particularidades. Quizás, presentar los abordajes de manera tan resumida no haga justicia a los destacados aportes de García Casella. Debe tenerse en cuenta que el principal objetivo de este trabajo es caracterizar la vinculación de la temática de la medición contable con algunos de los importantes aportes teóricos del autor.

2. DEFINICIÓN, STATUS EPISTEMOLÓGICO Y MEDICIÓN CONTABLE

García Casella ha dedicado un importante esfuerzo a fundamentar su posición sobre el status epistemológico de la disciplina contable (García Casella, 1997b; García Casella, 2000; García Casella y Rodríguez de Ramírez, 2001). Sus argumentos y fundamentaciones, sumamente interesantes, exceden el marco de este trabajo, aunque serán abordados marginalmente debido a que la medición integra el dominio del discurso contable.

García Casella afirma que, la Contabilidad, “Se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas de cada ente u organismo social y de la proyección de los mismos en vistas del cumplimiento de metas organizacionales a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos y adecuados a cada situación” (García Casella, 2000, p.25) y la considera como una ciencia factual, cultural, aplicada ya que, según afirma el autor:

- estudia hechos humanos y de la naturaleza (ciencias factuales o materiales) y no ideas (ciencias formales o ideales).
- trata sobre seres humanos interactuantes (ciencias culturales o sociales) y no fenómenos propios de la naturaleza (ciencias naturales).
- persigue la obtención del conocimiento para lograr el bienestar (ciencias aplicadas) y no el conocimiento por sí mismo (ciencias puras).

Esta posición sobre la contabilidad, impulsada por García Casella, tiene diversas implicancias en la temática de la medición contable como ser:

- Pone en discusión la existencia de una teoría general contable, en el peor de los casos, cómo un espacio en construcción. La medición, en este sentido, tiene un rol protagónico dentro de este entramado teórico.
- Permite incluir en el dominio del discurso contable un conjunto de fenómenos económicos y sociales con el objetivo de ser descriptos cuantitativa y cualitativamente a través de modelos contables. Esta descripción es lograda mediante el proceso de medición contable.

- Resalta el potencial de la Contabilidad para contribuir al bienestar a partir de la medición y comunicación del cumplimiento de objetivos económicos y sociales de diversas organizaciones.

3. TERMINOS PRIMITIVOS, SUPUESTOS BÁSICOS Y MEDICIÓN CONTABLE.

García Casella ha tratado de manera profunda la obra de Richard Mattessich, con un abordaje muchas veces crítico que no desmerece la producción de ambos, sino que permite comparar enfoques teóricos que enriquecen la disciplina.

Según lo plantea Cañibano Calvo (1974), Richard Mattessich presenta una evolución en los elementos centrales de su definición de contabilidad relacionados con los denominados términos primitivos y supuestos básicos. Este recorrido que se inicia en 1957 y culmina con la publicación en alemán de su obra "Accounting and Analytical Methods" de 1964. En este sentido, incluye un conjunto de términos primitivos de gran vinculación con la medición contable, a saber:

1. Número: elementos del cuerpo de los números reales.
2. Valor: número que expresa una preferencia real o supuesta.
3. Unidad monetaria: base de un sistema monetario real o ficticio.

García Casella (2017) analiza la propuesta de Mattessich y, al vincularla con una definición de mayor amplitud sobre la contabilidad, plantea su crítica a la unidad monetaria al afirmar que "consideramos que la unidad de medida puede no ser monetaria. En los informes contables de la Contabilidad financiera ya se usan unidades físicas. No puede basarse la Contabilidad solamente en unidades monetarias reales o ficticias proponemos unidades de medida en general que abarquen las posibles elecciones de unidades de medida, en particular se ve en los informes contables sociales o ambientales." (García Casella, 2017, p. 25)

Este enfoque tiene implicancias en la obra del autor debido a que entiende a la contabilidad como una disciplina con un amplio potencial descriptivo.

4. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN, HIPÓTESIS, LEYES Y MEDICIÓN EN CONTABILIDAD

García Casella y Rodríguez de Ramírez tratan el problema de la medición en Contabilidad y determinan ciertas hipótesis contables referidas al mismo. En esta publicación, los autores sostienen que "La Contabilidad se ocupa de la medición en sentido amplio, tanto cuantitativo como cualitativo y para así poder ofrecer informes que contemplen las preferencias de los participantes de la actividad contable" (García Casella y Rodríguez de Ramírez, 2001, 197).

Los autores identifican algunas hipótesis contables para el problema de la medición en Contabilidad y realizan su contrastación a través de la opinión de otros autores y van más allá, al identificar las siguientes 'leyes contables' relacionadas con la medición:

1. “La Contabilidad proporciona exteriorizaciones numéricas acerca de propiedades cuantitativas y cualitativas de distintos objetos y de relaciones y fenómenos sociales de seres humanos.
2. La Contabilidad utiliza diversas escalas de medición; algunas de ellas son la nominal, la ordinal, la de intervalos y la de razones.
3. La mayoría de las realidades sociales a contabilizar pueden observarse a través del examen de documentación.
4. La medición contable resulta sumamente difícil, igual que en otras ciencias sociales, por la incertidumbre que rodea la acción humana.
5. Pueden utilizarse muchos parámetros diferentes para efectuar mediciones contables: para ello se deben tomar en cuenta las preferencias de los individuos afectados.
6. Los valores a medir no responden exclusivamente a mercados, ni a negociaciones pues se originan en la axiología, parte de la filosofía (antropología filosófica).
7. El deseo de comparar representaciones contables genera el problema de la unidad de medida.
8. No hay medida contable exacta de un fenómeno.
9. No todos los datos pueden agregarse.
10. Debemos tener técnicas de medición para objetivos organizacionales no exclusivamente financieros”. (García Casella y Rodríguez de Ramírez, 2001, p. 197 y 198)

Muchas de estas aseveraciones tienen importantes implicancias en el diseño de sistemas contables y la utilidad de la información que producen.

5. SEGMENTACIÓN Y MEDICIÓN CONTABLE

En su obra de 2001, el autor incluye un conjunto de 31 conclusiones sobre el problema de la medición de la cuales se presentan las siguientes por su relevancia y vinculación con el tema (García Casella y Rodríguez de Ramírez, 2001, p. 261 a 263).

- “Aunque la medición no es la esencia de la Contabilidad es un componente común para todos los modelos, sistemas y segmentos contables”.
- “No se puede hacer modelos de cada segmento contable sin tomar en cuenta el tema de la medición”.

La segmentación en contabilidad ha sido tratada por García Casella en distintas publicaciones (1989 y 2000) y se ha concentrado, en distintos momentos, en el análisis principalmente del segmento de la Contabilidad Financiera y de la Contabilidad Social. De acuerdo a la parte de la realidad tratada, pueden destacarse los siguientes segmentos en la disciplina:

- Contabilidad Financiera o Patrimonial
- Contabilidad Económica o Nacional
- Contabilidad Social o Medioambiental
- Contabilidad Gerencial
- Contabilidad Pública o Gubernamental

Estas especialidades, ramas o segmentos contables, presentan diversas particularidades al momento de realizar el proceso de medición de los fenómenos sobre los que predicen. Por esta razón, el autor ha realizado distintos abordajes a la cuantificación no monetaria y a la contabilidad social como un claro ejemplo de espacio para avanzar en mediciones alternativas.

El autor, en un informe de proyecto de investigación titulado “Relaciones de la Contabilidad Social con Disciplinas Fundamentales” del año 2004 avanza en la temática de sistemas de valores y afirma que:

“1- La confianza es un elemento fundamental del capital social de una sociedad que influye en las mediciones contables tanto económicas como sociales.

2- El capital social es un bien individual para cada sujeto económico pero a la vez es un bien público para la sociedad.

3- Los mercados despersonalizados no saben medir interacciones sociales con implicancias económicas

4- La dignidad humana es el criterio de medición de la ética económica, respeto a la persona humana viviendo en comunidad

5- Aparte de la eficiencia se debe tomar en cuenta valores como la justicia y la libertad

6- Se necesitan nuevas mediciones contables para determinar la buena o mala performance de un sistema ya sea económico o social.” (García Casella, 2004, p. 32)

Los distintos aportes realizados por García Casella en cuanto a la segmentación contable y, especialmente, en cuanto a la contabilidad social han despertado inicialmente resistencia por parte de cierta doctrina contable siendo mucho más importante el enorme legado que hoy se reconoce en la producción bibliográfica en el segmento de la contabilidad social en nuestro país, así como en la existencia de líneas de investigación en las universidades argentinas.

6. ENFOQUE MULTIPARADIGMÁTICO DE LA CONTABILIDAD Y MEDICIÓN

García Casella ha destinado una parte de su esfuerzo de investigación al análisis de los paradigmas en contabilidad. Este tema ha sido abordado por distintos autores con diversos enfoques como ser:

- Mattessich mediante las denominadas "Tradiciones de investigación"

- Cañibano Calvo a partir de los denominados "Programas de investigación contable"
- Montesinos Julve mediante las "Corrientes doctrinales" o
- Belkaoui a partir del enfoque de "Paradigmas contables".

Es a través de Ahmed Riahi-Belkaoui que García Casella realiza una vinculación con el concepto de contabilidad como ciencia multiparadigmática (Belkaoui, 1996) y recorre las teorías vigentes que representan aspectos parciales o enfoques susceptibles de integrarse en un programa de investigación multiparadigmático o promotor de una teoría general (García Casella, 1996).

En este abordaje identifica los denominados "Métodos de la contabilidad" y concluye:

"La metodología contable incluye diversas técnicas y procedimientos para la medición, descripción e interpretación de datos económicos. Ellos incluyen no sólo los generalmente aceptados sino también los que poseen adecuada fundamentación. Determinados atributos de los recursos económicos se describen a través de métodos específicos para medir su magnitud en dólares u otra unidad. El resultado de este proceso descriptivo e interpretativo se expone en forma de informes contables." (García Casella, 1996, p. 71)

Luego afirma:

"Se recomiendan cuatro normas para proporcionar criterios a utilizar en la evaluación de información contable potencial. Se señala la importancia del juicio profesional en la aplicación de los mismos puesto que su cumplimiento puede ser parcial.

Las normas son:

1. Relevancia
2. Verificabilidad
3. Imparcialidad
4. Cuantificabilidad" (García Casella, 1996, p. 71)

A continuación, incluye una serie de guías de segundo nivel y, con respecto a la norma de "cuantificabilidad" para evaluar la información contable, afirma que:

"se refiere a la asignación de números a la información. El dinero es la más común pero no la única unidad de medida utilizada por los contadores. Cuando se presenta información no monetaria no debe implicarse su mensurabilidad. A la inversa, cuando se brinda información cuantitativa sin advertencia, el contador debe asumir responsabilidad por su mensurabilidad." (García Casella, 1996, p. 72)

Y concluye:

"No hay razón para establecer que la única medición deba ser la "valuación" en términos monetarios. Es posible concebir que la Contabilidad trate sobre varias mediciones y lo haga en una forma sistemática, por ejemplo, un vector o número de mediciones. Finalmente, no hay razón para sostener que un solo número - un valor puntual o medición determinada - deba utilizarse siempre. La transacción o evento podría ser representado

por más de un número o valor monetario. En este caso podría utilizarse un rango o intervalo estimado para el evento. Los intervalos presupuestados pueden tratarse de forma rigurosa por técnicas estadísticas e incluirse en el alcance de la función del contador. El desarrollo de la Contabilidad debe seguir a la Economía y a la Tecnología Administrativa y esto requiere un uso más amplio de métodos cuantitativos." (García Casella, 1996, p. 73)

Los distintos abordajes del autor que desafían el paradigma vigente de la medición monetaria, incluyendo propuestas superadoras como la medición no monetaria o la utilización de intervalos, permiten revalidar la importancia para la teoría general contable de García Casella especialmente si se tiene en cuenta que muchas de sus ideas tienen varias décadas y han desafiado muchas veces al pensamiento vigente.

Richard Mattessich, quizás uno de los teóricos contables más destacados del siglo XX, en su libro de 2007 titulado "*Two hundred years of accounting research*" en su capítulo 17 "Accounting books of Argentina" trata sobre la producción bibliográfica argentina y afirma:

"One of the prolific academics in Argentina is García Casella... Although his work spans a wide range of interests, his concise historical interpretation of modern accounting history (for teaching and other pedagogic purposes) is undoubtedly original. This also holds for two cooperative publications under his direction. The first of these, García Casella (director) (1997) is a research project financed by the Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, one of the most important national research institutions. The purpose was to critically analyse the status of accounting theory and produce accounting models to enhance the decision-making processes." (Mattessich, 2007, p. 287).

7. REFLEXIÓN FINAL

Carlos Luis García Casella ha abordado, en diversas publicaciones, el problema de la medición en Contabilidad lo que ha permitido alimentar un marco teórico en cuanto a sus fundamentos con el consiguiente resultado en el incremento de fenómenos, de tipo social y económico, que pueden ser tratados por los sistemas contables.

Si se considera que la Contabilidad posee, entre sus características centrales, la capacidad de informar tanto sobre fenómenos económicos como sociales, el tratamiento de la medición excede en forma significativa a la mera determinación de valores monetarios para la Contabilidad Financiera.

En el presente trabajo se han seleccionado distintas producciones del citado autor considerando que, su posición sobre el status epistemológico de la contabilidad, lo ha llevado a plantear abordajes innovadores.

En particular, se han incluido comentarios sobre las relaciones entre la medición contable y los siguientes temas tratados por el autor:

- Definición y status epistemológico.
- Términos primitivos y supuestos básicos.
- Problemas de investigación, hipótesis y leyes.

- Segmentación contable.
- Enfoque multiparadigmático en la contabilidad.

Obviamente, cada uno de estos temas permitiría elaborar un material especialmente dedicado a tratar sus particularidades. En contraposición, se ha pretendido caracterizar la vinculación de la temática de la medición contable con los aportes del autor demostrando la trascendencia de Carlos Luis García Casella para la comunidad académica y profesional de contadores públicos.

8. BIBLIOGRAFÍA

Belkaoui, R. A. (1996). *Accounting, a multiparadigmatic science*. Greenwood Publishing Group.

Bunge, M. (1982). *Economía y Filosofía*. Tecnos. Madrid, España.

Cañibano Calvo, L. (1974). El concepto de contabilidad como programa de investigación. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. III, n° 7, enero-marzo, p 33 a 45.

García Casella, C. L. (1989). Distintas formas posibles de encarar la Contabilidad Social como segmento contable. *Revista Administración de Empresas*. Buenos Aires, 20.

García Casella, Carlos Luis (1995): La capacidad informativa de los estados contables. *Alta Gerencia*, Año IV, tomo VII, Buenos Aires.

García Casella, C. (1997). *Enfoque Multiparadigmático de la Contabilidad: Modelos, Sistemas y Prácticas deducibles para diversos contextos*. Informe Final del Proyecto de Investigación y Desarrollo (PID) N° 3415/92, marzo.

García Casella, C. (1997b). Naturaleza de la Contabilidad, *Revista Contabilidad y Auditoría*. Instituto de Investigaciones Contables Juan Alberto Arévalo, Bs. As., Año 3, N° 5. (mayo), pág. 12

García Casella, C. (2000): *Curso Universitario de Introducción a la Teoría Contable, Primera Parte*. (Buenos Aires: Editorial Economizarte)

García Casella, C. (2000b). Fundamentación científica de la relación entre modelos y sistemas contables. *Revista "Contabilidad y Auditoría"* Año 6 Número 11 junio de 2000

García Casella, C. (2004). *Relaciones de la Contabilidad Social con disciplinas fundamentales*. ediciones Cooperativas, diciembre, Buenos Aires Argentina.

García Casella, C. (2008). Necesidad de reconstruir la Teoría de la Contabilidad Financiera, *Revista "Contabilidad y Auditoría"* Número 27 - año 14.

Casella Casella, C. (2017). Contrastación y vigencia de las propuestas de Richard Mattessich a través del ensamble entre docencia e investigación. *Contabilidad y Auditoría*, (46), 9.

García Casella, C. y Rodríguez de Ramírez, M. (2001). *Elementos para una teoría general de la Contabilidad*. Buenos Aires: La Ley.

Mattessich, R. (1964). *Accounting and analytic methods*. Homewood (Ill.), RD Irwin.

Mattessich, R. (2007). *Two hundred years of accounting research*. Routledge.

La creencia en los pronósticos

Berasategui, Agustín

RESUMEN

Este trabajo consta de dos partes, la primera es un desarrollo teórico sobre la problemática de los pronósticos dando cuenta que los mismos son utilizados frecuentemente aunque fallan de forma sistemática. En segundo lugar, se dará una explicación de por qué ocurre esto teniendo en cuenta la naturaleza de la extrapolación de datos pasados, poniendo foco en las herramientas que brinda la economía del comportamiento.

INTRODUCCIÓN

Más allá de las distintas problemáticas de la ciencia actual y que la misma sufrió a lo largo de la historia, la economía al igual que muchas otras ciencias sociales, lidia con una problemática muy particular. Esta es la de la necesidad de dar cuenta del futuro, o sea anticipar lo que va a ocurrir pudiendo tomar para ello por lo menos tres formas que son la de predicción, profecía y pronóstico. Si bien la primera es común en muchos modelos económicos, no será el objetivo de este trabajo aunque sí debemos definir a dicho concepto como un enunciado causal. Las profecías, son enunciados vagos que sin causalidad directa ni tiempo determinado brindan alguna anticipación. No obstante, este último concepto tampoco es central en este trabajo, aunque sí lo es el de los pronósticos que podemos definirlos como una extrapolación de los datos del pasado para anticipar. Dadas estas tres definiciones, debemos tener en cuenta que la característica principal del último concepto que he desarrollado genera que sean buenos siempre y cuando se cumpla el supuesto de “Ceteris paribus”. Esto genera una limitación importante que será abordada en este trabajo y será relacionada con elementos de la economía del comportamiento.

I

Como se introdujo anteriormente, un pronóstico es una herramienta muy utilizada en la actualidad, ya que pretende dar cuenta de algo que va a ocurrir teniendo en de base una serie de datos del pasado. Esto quiere decir extrapolar la tendencia pasada para lograr una anticipación, lo cual no hace más que suponer que se darán las condiciones para que dicha tendencia pueda cumplirse de forma natural. Esto en Economía que es el área que me compete se lo conoce como el supuesto de “Ceteris Paribus” que contadas veces se cumple en la realidad, ya que existen demasiadas variables que pueden influir en el día a día, o en lo que queramos analizar.

Algo que es remarcable, es que existen pronósticos de todo tipo y además convivimos con ellos de forma cotidiana, el pronóstico del clima es un claro ejemplo, así como también el doctor nos da un pronóstico cuando nos enfermamos, cuando nos preguntan cómo

seguirá nuestro trabajo, nuestros estudios, nuestras vidas, para todo esto y más lidiamos con la tarea de pronosticar. No obstante, cuántas veces hemos salido de nuestras casas sin un paraguas para darnos cuenta que dentro de unas horas se largaría a llover, o vemos que el servicio meteorológico falla de forma sistemática, o sabemos que se pronostica que el dólar estará a tal precio y no vemos que eso se materialice en la realidad. En otras palabras, cuántas veces hemos visto fallar a los pronosticadores de forma sistemática.

Un argumento válido, con el que debo enfrentarme es que en ciertas ciencias o ramas de la ciencia el pronosticar resulta más que útil y a su vez necesario. Este es el caso de la astronomía que justamente cumple con el supuesto mencionado y esto permite que los resultados a los que arriba sean no solo útiles, sino también lo suficientemente acertados. No obstante, porque funcione en algunas ciencias no podemos decir que esto sea extensible a otros campos de estudio y el creer que puede darse dicha extensibilidad, constituye un sesgo muy importante en la actualidad que viene desde Platón y la creencia que la verdad es evidente.

Mercado de acciones

Dar el precio futuro de un activo es una tarea en la que muchos ven a los pronósticos como una martingala. No obstante, debemos preguntarnos si es posible que esto sea cierto, además si de serlo es posible predecir o pronosticar crisis. Un argumento muy válido en contra del último punto es que de ser posible realizar esta acción, las personas que pueden hacerlo tendrían un fuerte incentivo a guardarse esa información y a su vez, las personas que se jactan de poder hacerlo deberían estar gozando de una gran riqueza. Además, caemos en un problema al dar cuenta del precio futuro de un activo, ya que de poder hacerlo de forma sistemática se estaría refutando la hipótesis de mercados eficientes de Eugene Fama (1970).

Existen trabajos como el de Alfred Cowles (1933, 323-324) que muestran cómo las consultoras o "expertos" del mercado, por lo general recomiendan estrategias de acciones que son peores que los rendimientos promedios del mercado. También puede verse que como mucho son el promedio mencionado, por lo que no existen gurús que puedan dar una receta mágica de cómo invertir, ni tampoco herramientas que permitan triunfar de forma sistemática en el mismo.

El análisis técnico es una herramienta que se la considera útil, pero mucha gente a mi entender no comprende su naturaleza. He realizado una encuesta a inversores y a estudiantes de ciencias económicas, la muestra tomada es de 202 personas y arroja que el 63,4 por ciento cree que el análisis técnico es eficiente, un 20,8 no sabe lo que es y el restante 15,8 considera que no es eficiente. De esa misma muestra, también que el 68,3 por ciento cree que los pronósticos económicos son acertados en ocasiones y en otras no, 29,2 por ciento cree que no son acertados y 2,5 por ciento cree que si lo son. Puede notarse, como existe mucha mayor precaución a la hora de hablar sobre los pronósticos económicos, que cuando se habla del análisis técnico al igual es destacable que algunas de las personas que respondieron que los primeros no son acertados, afirman que el análisis técnico es eficiente como método de inversión. Lo que intento de mostrar con esta encuesta es que a mi entender gran parte de la naturaleza de ambos les es común ya que comparten el uso de tendencias del pasado, pero las opiniones cambian de uno a otro cuando en realidad tienen una metodología similar. Debo remarcar que ninguno de los dos puede anticipar un cambio exógeno que altere de forma radical la tendencia de

los datos y que al ser cambiante la naturaleza de los mismos, difícilmente pueda pronosticarse correctamente de forma sistemática, al igual que será muy difícil usar de forma eficiente el análisis técnico.

Concluyo a este apartado, que los encuestados hacen bien al desconfiar de los pronósticos ya que tienden a fallar de forma sistemática, no obstante entiendo que ocurre un sesgo al hablar del análisis técnico.

II

Pueden encontrarse a través de la economía del comportamiento varias explicaciones a por qué muchas personas caen en creer en los pronósticos cuando no deberían hacerlo. Además, pueden encontrarse explicaciones psicológicas que nos llevan a eso.

En primer lugar, entiendo que una idea básica que permite explicar esto es una confusión entre el sistema 1 y el sistema 2 de los que habla Kahneman (2012, Part 1). El primero, es el que nos permite resolver tareas sencillas con rapidez, de forma natural e intuitiva, que en cierto punto nos permite sobrevivir a través del pragmatismo. En cambio el segundo sistema, mucho más racional y analítico, es el que nos permite realizar tareas que requieren de un proceso de datos menos inmediato, ya que la complejidad del asunto nos llevaría a que el sistema 1 nos haga caer en un grave error. Entonces, es un problema esta confusión de ambos sistemas al tener que lidiar con conjuntos de datos complejos, con fuentes poco convencionales o con métodos de los que el común de la gente desconoce. Esto lleva a que a mi entender, a que puedan producirse errores cuando es el primer sistema el que actúa frente a la interpretación de los pronósticos o datos estadísticos en general. Muchas veces, existe una confianza demasiado grande a la fuente de la información, como muchas veces pueden escucharse argumentos de que tal banco, organismo nacional, internacional, etc. sacó "x" pronóstico y como dicha identidad es importante, entonces la gente intuitivamente considera que debe ser correcta la información. Mientras que por otro lado, no es mejor dicho recurso que el que podría generar cualquier persona con conocimiento estadístico.

Sesgo metodológico

Este apartado corresponde a una propuesta interesante relacionada con un sesgo bastante común el "hindsight bias". Este altera nuestra percepción de cómo sucedieron los hechos, llegado un resultado posible la gente considera que no puede haber sucedido de otra forma sugiere Fischhoff B.(2003,304) tomando interpretaciones de George Florovsky . Esto implica que una vez acontecido un suceso que pocos o nadie ha previsto, parece obvio que debió acontecer de esa forma y se genera una sensación que los especialistas del rubro deberían haber podido anticipar el suceso. En ciencia económica, es bastante común este sesgo sobre todo cuando se trata de crisis o fenómenos económicos que no se pueden predecir. El sesgo mencionado parece alterar la percepción de cómo acontecieron los sucesos, generando un reproche a la profesión económica.

Esto ocurre porque los resultados parecen ser más importantes que la información anterior al suceso, o por lo menos eso arroja la evidencia experimental que recolecta Fischhoff B. (2003,305-312)

Mi propuesta a este apartado, es que este sesgo genera una variación en la percepción de los acontecimientos que genera la creencia que sucesos que no pueden anticiparse si debería ser posible hacerlo. Esto genera un fuerte reproche a distintas ciencias, al igual que se genera una esperanza en las mismas para el futuro. Algunos casos en los cuales puede destacarse esta creencia es en cuanto a la posibilidad de pronosticar terremotos, crisis económicas, variables económicas, etc. lo cual no hace más que generar descontento sobre estas profesiones, ya que después de todo este sesgo genera la creencia que era obvio lo que aconteció.

Overconfidence

El término "overconfidence" en gran parte de la literatura hace alusión a sobrevalorar las cualidades personales, como señalan por ejemplo Alike et.al.(1995) o Camerer-Lovallo(1998). Así como uno puede ser sobreoptimista con sus rendimientos, también puede transmitir el sesgo de "overconfidence" a otros ámbitos.

Cuando los inversores creen que el análisis técnico es eficiente es un caso bastante interesante de analizar, debe suponerse que si ocurre esto también es porque tienen un exceso de confianza en ese método. Debe recordarse que los mismos no obtienen ganancias extraordinarias con dichos métodos, sino que por el contrario menores o iguales a la media tomando los resultados de los rendimientos que obtiene Cowles.A.(1933,323-324).

Un efecto interesante que es observable tanto en foros, como del contacto directo con inversores es que además de este sesgo ocurre otro que es posterior. El ya mencionado "Hindsight Bias" y refiere a como en retrospectiva resulta que todos sabían que era inminente una crisis, cuál iba a ser el precio futuro de un activo u otras predicciones que violan la hipótesis de mercados eficientes. Esto distorsiona aún más las limitaciones de las capacidades de los inversores, ya que no solo se produce un sesgo de confianza, sino también uno relativo a capacidad predictiva de métodos como el análisis técnico.

Otro caso interesante para analizar son los pronósticos que pensamos en cuanto a nuestro rendimiento futuro, ya que erramos en nuestras estimaciones de cómo nos ira por ejemplo en un examen. El overconfidence trae una explicación a los errores que cometemos en cuanto a las estimaciones de este calibre.

Se comprueba a través de experimentos de Fajfar et.al.(2012,1-8) que cuando se avisa que la entrega de resultados es inmediata, los rendimientos son mayores que cuando se pacta una fecha posterior. Además no logran establecerse diferencias significativas en cuanto a la calidad de las estimaciones, aunque sí se nota que en el primer caso existe "underconfidence" mientras que en el segundo "overconfidence". La explicación a estos resultados se encuentra en los mecanismos de protección del individuo, que nos lleva a tener menos confianza mientras más cercana está la situación de stress. Resulta interesante que las estimaciones a diferencia de lo que ocurre con los pronósticos económicos, no se perjudican significativamente con la distancia temporal con las que se realizan. Esto en principio, ocurre porque al pronosticar algo como un rendimiento que ya ocurrió, se cumple el supuesto "ceteris paribus", ya que lo que se hace es evaluar un suceso que ya ocurrió.

Representativeness

Kahneman y Tversky(1974,1124) sugieren que establecer predicciones (en realidad pronósticos) lleva muchas veces a errores sistemáticos. Para esto hay que tener en cuenta la probabilidad como subjetiva, algo que está relacionado a mi entender con el sistema 1 y el sistema 2. Los autores, hacen referencia a cómo muchas veces se llega a errores por la apreciación que nosotros realizamos sobre algo como distinguir la proximidad de un objeto por su nitidez, ya que dicha regla depende en gran medida del entorno dentro del cual estemos.

El término “representativeness” según Kahneman y Tversky(1974,1124) hace alusión a cuando existe gran representatividad de un suceso que llamaremos “A” sobre otro que llamaremos “B”, ocurre que mucha gente considera que debe establecerse que el primero surge del segundo. No obstante, esto puede ser un sesgo que afecta tanto nuestras predicciones como nuestros pronósticos, el primero es claro y por ejemplo puede verse en experimentos como proponer deducir a través de la personalidad el trabajo que desempeña una persona. Lógicamente, al hacer esto se violan innumerables principios estadísticos, pero en este trabajo nos debemos preguntar ¿cómo afecta esto a los pronósticos? Mi propuesta es que afecta porque el presente, indudablemente es producto del pasado, no obstante no implica que por las tendencias del mismo podamos dar cuenta del futuro. Es absurdo pensar que podemos hacer esto sin errores sistemáticos, si por ejemplo pensamos que es lo que tiene que hacer mi abuela mañana en base a lo que hizo todas sus mañanas es levantarse y tomar mate, no obstante si justo el día que pronostico eso mi abuela muere, dicha extrapolación no solo será errónea, sino que también será errónea para todas las proximas mañanas. Lo mismo ocurre en economía, no solo en países volátiles a mi entender porque aunque pueda pronosticar mejor o peor, la realidad es variante y esto lleva a que cualquier cambio significativo anule cualquier extrapolación que haya realizado.

Una cuestión relativa a la representatividad, es como tomamos la probabilidad previa y como muchas veces directamente la ignoramos a favor de nuestras creencias. Por ejemplo, si existe evidencia probabilística en contra de la veracidad de los pronósticos sería contraintuitivo que se responda a algo simple como ¿tal pronóstico debería funcionar? que “si”. No obstante, creo que esta definición que dan Kahneman y Tversky(1974,1124-1125) puede ser llevada un poco más a fondo a otro terreno que es el de la probabilidad como algo subjetivo. De la encuesta realizada se infiere que la gente considera que los pronósticos económicos a grandes rasgos fallan, aunque sea en ocasiones. No obstante, al preguntar sobre la eficacia del análisis técnico, una especie de pronóstico para el ámbito bursátil la gente va en contra de la determinación que tuvo en primer lugar. Personas que asignaron como caso cierto al fallo sistemático de los pronósticos, luego consideraron que era eficiente el análisis técnico como método violando así la probabilidad establecida por ellos anteriormente.

La insensibilidad al tamaño de la muestra según Kahneman y Tversky(1974,1125) es olvidar el tamaño de la muestra al analizar resultados estadísticos, es olvidar que la aplicación de un parámetro depende del tamaño de una muestra. Si mientras mas grande sea la muestra, más representativa de la población es no resulta lógico atribuirle los resultados de la misma a muestras muy pequeñas, ya que existen grandes posibilidades de un desvío. El sesgo, refiere a no tener en cuenta como actúa la ley de los grandes números, es interesante mencionar esto porque es algo que olvidan los pronosticadores a mi entender, ya que la falla resulta independiente del tamaño de la muestra porque

justamente la realidad va a variar sin dejar lugar a que la muestra sea lo suficientemente representativa del futuro.

Kahneman y Tversky(1974,1125-1126) explican que la “misconception of chance” la implica que creemos que pequeñas partes de un proceso deben tener las características del proceso completo. De tirar par o impar de un mazo de “x” cantidad de cartas (mitad pares e impares), se supone que existe un medio de probabilidades de que salga cualquiera de los dos. No obstante, puede ocurrir que salgan gran cantidad de veces una carta par y no una impar, suponiendo así que deberá salir una impar a medida que sale otra par. No obstante, esto solo es cierto cuando la cantidad de cartas tiradas pasa a ser lo suficientemente grande, por lo que si tiramos 10 cartas no existe ningún problema con que sean todas pares al contrario de lo que dice el sentido común.

Kahneman y Tversky(1974,1126) muestran otro sesgo de representatividad que es “Insensitivity to predictability” que muestra que juzgamos según la descripción de algo cuando en realidad esto va en contra de principios estadísticos. Entonces, se puede caer un error al usar una descripción como pronosticador, ya que se olvida que la naturaleza de los fenómenos es cambiante. Este se relaciona con otro sesgo que mencionan Kahneman y Tversky(1974,1126) “The illusion of validity”, que tienen las personas que creen que la representatividad hace a la anticipación. Esto significa que se dejan todas las otras variables que existen salvo eso que se lo considera como lo representativo, lo que lleva a errores sistemáticos.

Availability

Según Kahneman y Tversky(1974,1127-1128) el sesgo de “Availability” implica que las personas en ciertas situaciones asignan probabilidad dependiendo de la facilidad de recuerdos de los sucesos. Además de esto, señalan que nuestros recuerdos son totalmente subjetivos y relativos a los acontecimientos que los asociemos, no será lo mismo nuestra respuesta a la probabilidad de recibir un disparo si vivimos uno a que si leímos que le dispararon a alguien. En casos en los cuales la memoria no es relevante, la probabilidad es asignada según la facilidad que se tiene para imaginar el suceso cuando en la realidad este método carece de consistencia; por lo que el uso de la imaginación constituye un sesgo.

Cabe destacar que existe lo que se llama “illusory correlation” que son correlaciones que naturalizamos como ciertas cuando en realidad son solo una mera probabilidad. Además, esta implicación establecida parece aumentar cuando se observan varias veces el mismo suceso correspondiéndose con otro.

Es destacable que la aplicación al tópico de este trabajo es relativo al mencionado de la probabilidad como algo subjetivo, en este punto creo que es prudente además relacionarlo con el “Hindsight bias”. Esto ocurre porque la probabilística se mezcla con la retrospectiva, la obviedad de los acontecimientos pasa a ser crucial porque cambia nuestra percepción sobre lo que es la probabilidad como tal, aunque sea en su sentido subjetivo. Esto genera que nuestros pronósticos no se vean sesgados solo por la retrospectiva, sino también por lo subjetivo de nuestras vivencias. Además, nuestra creencia en los mismos se ve también sesgada por ambas, ya que en retrospectiva todo siempre es anticipable (aunque en la realidad no lo sea) y además las distribuciones de probabilidades que asignamos a su utilidad pasan a ser subjetivas y hasta contradictorias como puede notarse en la encuesta que ya analicé.

Adjustment and anchoring

Según Kahneman y Tversky(1974,1128-1130) dentro de nuestras estimaciones muchas veces utilizamos un valor de referencia (ancla) que procuramos ajustar a medida que pasa el tiempo. Siguiendo lo propuesto por los autores, debe mencionarse que esto puede hacernos caer en ajustes insuficientes. A través de este sesgo, los autores fundamentan como las personas tienden a sobreestimar los procesos conjuntivos, esto es procesos de complejidad en los cuales se deben provocar muchas cosas al mismo tiempo. Esto ocurre porque al ser complejos, parecen funcionar como un sistema, como algo que necesariamente funciona de forma armoniosa. A mi entender, podría ser una explicación a porqué la gente cree en los pronósticos, en el análisis técnico, etc. porque creen que la realidad es compleja y esto los lleva a pensar en la alta correlación con el pasado, al igual que la necesidad de búsqueda de patrones cuando en realidad la aleatoriedad abunda.

La aplicación a los pronósticos, radica en que muchas veces sufrimos de anclajes en cuanto a las proyecciones que realizamos tanto por factores internos como externos a nuestras estimaciones. No obstante, considero que es más profunda todavía la relación, ya que la esencia del pronóstico es el anclaje, ya que lógicamente se toma el ancla de los datos pasados.

Bibliografía

Fischhoff, B. (1975). Hindsight is not equal to foresight: the effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance*, 1(3), 288.

Cowles 3rd, A. (1933). Can stock market forecasters forecast?. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 309-324.

Fajfar, P., Campitelli, G., & Labollita, M. (2012). Effects of immediacy of feedback on estimations and performance. *Australian Journal of Psychology*, 64(3), 169-177.

Kahneman, D. (2011). Think fast, think slow. *Farrar, Straus and Giroux, New York*.

Kahneman, Daniel, and Tversky, Amos. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* 185(4157), pp.1124-1131

LA EPISTEMOLOGÍA DETRÁS DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

Cabral, Juan (IIIEP, FCE-UBA)

RESUMEN

En este artículo se ofrece un resumen de la visión de distintos economistas situados dentro de la Economía conductual en torno al objetivo de los modelos. A través de citas en artículos académicos y en libros se indaga sobre preguntas epistemológicas del tipo: ¿Deben ser realistas los supuestos de los modelos? ¿Es el realismo una propiedad deseable? ¿Más realismo conlleva a mejores predicciones? ¿Deben los modelos describir o solo predecir? Todo esto es relacionado y comparado a las propuestas del conocido artículo de Friedman publicado en 1953 sobre la metodología de la ciencia económica.

INTRODUCCIÓN

“Methodological discussion, like calisthenics and spinach, is good for us” (Samuelson, 1963, 231)

Los economistas han indagado sobre la metodología que debe seguir la ciencia económica al menos desde el artículo de John Stuart Mill publicado por primera vez en 1844 en el cual Mill discute sobre el método que deberían seguir los economistas al lidiar con un fenómeno tan complejo como el de las sociedades humanas que contienen incontables individuos realizando transacciones económicas (Mill 1874, p. 86 y ss.). Pero un artículo que marcó un antes y un después en la historia de las discusiones epistemológicas fue sin duda el F53 (apodado el giro F por Samuelson 1963, p. 231). Friedman en su artículo de 1953 declara que los supuestos no necesariamente deben ser realistas y que una teoría mientras más significativa, más irrealistas son sus supuestos (Friedman 1953, p.14), generando en este sentido un giro metodológico.

En este presente artículo se pretende hallar la posición epistemológica de distintos economistas conductuales a través de opiniones expresadas en diversos trabajos. En primer lugar, se buscó sin ninguna técnica bibliométrica autores relacionados con la Economía Conductual¹ (EC de aquí en adelante) y a través de sus trabajos se identificó ciertos párrafos u oraciones que dan a entender un apoyo o un rechazo sobre cierta posición epistemológica, en algunas ocasiones la interpretación del autor del presente artículo jugó un rol en determinar lo que podría haber querido decir el economista conductual, se podría decir que se intentó “hacer responder” una pregunta específica a los economistas conductuales.

Las preguntas presentadas en el resumen están muy vinculadas, pues si el realismo es una propiedad deseable, entonces los modelos deben describir y no solo predecir, y por lo tanto sus supuestos deben ser más realistas. Sin embargo, no se pueden responder

¹ En este artículo no se hace distinción entre economistas conductuales o economistas cognitivos. Es decir, se encierra a todos los economistas que hayan trabajado en una interdisciplina que combina la Psicología con la Economía dentro de la categoría Conductual.

todas las preguntas debido a la especificidad de estas², en este sentido el trabajo se enfocó específicamente en responder la pregunta de si se puede juzgar a la teoría a través de los supuestos.

METODOLOGÍA

Para buscar las opiniones de los economistas se consultó algunos de los textos más citados de los autores como también otros no tan conocidos, por conocimiento previo a la elaboración de este trabajo el autor pudo identificar ciertas posiciones epistemológicas en textos de los economistas conductuales. No se utilizó ninguna técnica bibliométrica, por lo que se podría estar dando lugar a sesgos de confirmación (Lilienfeld 2014, 39) debido a la selección tal vez un poco arbitraria de textos. Una vez dado con artículos que podrían contener posiciones epistemológicas, se procedió a buscar párrafos u oraciones que contengan las palabras “realism”, “realistic”, “real”, “assumptions” “Friedman” y se recogieron aquellos párrafos u oraciones que muestren una posición implícita o explícita. Para determinar si un economista se encuentra dentro de la categoría de economista conductual, se puso énfasis en la cantidad de trabajos publicados relacionados con EC. Un número mayor a 2 es condición suficiente para estar dentro del grupo de economistas conductuales, esta condición puede parecer muy holgada sin embargo la gran mayoría de los autores citados tienen varios trabajos (incluso libros o manuales de texto) relacionados con la EC.

La pregunta que se intentó “hacer responder” a los autores, es ¿Puede juzgarse una teoría por sus supuestos?, sin embargo, cabe mencionar que en una primera etapa del trabajo se pensó también intentar responder si las predicciones son igual o más importantes que el realismo de los supuestos, pero se desistió de dicha tarea por 2 razones: a) El término predicción no significa lo mismo para todos los autores, y las diferencias pueden ser significativas, b) en general en la profesión se acepta que las predicciones son una parte importante del testeo de teorías, pero no se pudo hallar casi ningún trabajo que señale una comparación entre el valor epistémico de las predicciones contra el realismo de los supuestos. Aquellos economistas que al parecer expresaron opiniones que hacen suponer que responderían “sí”, pero al mismo tiempo que responderían “no”, se los incluyó en la categoría de “dudosos”.

RESULTADOS

Los resultados sugieren que la mayoría de los economistas conductuales apoyan la idea de que los supuestos son importantes y se puede evaluar una teoría a través de estos.

² Además, los autores citados en general no tienen mucho escrito sobre Epistemología de la Economía.



El gráfico de torta nos muestra la proporción de economistas que podrían responder Sí, No, o que tienen una posición dudosa respecto la pregunta en cuestión. El gráfico no contiene una categoría para aquellos economistas que no emitieron opinión, debido a que seguramente la búsqueda de bibliografía no fue exhaustiva y el hecho de que en el trabajo no se haya encontrado la opinión de un economista no implica que esta no exista, pues ausencia de evidencia no es evidencia de ausencia.

Paper/libro	Año	Economista	Se puede juzgar a una teoría por sus supuestos?
A perspective on psychology and economics	2002	Matthew Rabin	Sí
Thinking, fast and slow.	2011	Daniel Kahneman	Dudoso
Rational choice and the framing of decisions.	1986	Daniel Kahneman	Sí
Rational choice and the framing of decisions.	1986	Amos Tversky	Sí
Misbehaving: The making of behavioral economics	2015	Richard Thaler	Sí
Behavioral economics: Past, present, and future	2016	Richard Thaler	Dudoso
Behavioral economics	2000	Richard Thaler	si?
Behavioral economics	2000	Sendhil Mullainathan	si?
Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior	2006	Teck Ho	Sí
Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior	2006	Noah Lim	Sí
Behavioral Economics: Past, Present, Future in Advances in behavioral economics	2011	Colin Camerer	Sí
Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior	2006	Colin Camerer	Sí
Neuroeconomics: Decision making and the brain	2013	Colin Camerer	Sí
Neuroeconomics: Decision making and the brain	2013	Ernst Fehr	Sí
A behavioral account of the labor market	2009	Ernst Fehr	Sí
Behavioral Economics: Past, Present, Future in Advances in behavioral economics	2011	Loewenstein	Sí
And introduction to behavioral economics	2012	Matthias Klaes	No
And introduction to behavioral economics	2012	Nick Wilkinson	No
Problems of methodology: discussion. American Economic Review	1963	Herbert Simon	Sí
Predictably irrational	2008	Dan Ariely	dudoso
Psychology, Behavioral Economics, and Public Policy	2005	Dan Ariely	dudoso
A behavioral account of the labor market	2009	Lorenz Goette	Si
A behavioral account of the labor market	2009	Christian Zehnder	Sí
Behavioural economics and finance	2013	Michelle Baddeley	Sí
Neuroeconomics: Decision making and the brain	2013	Keith Chen	Sí
The foundations of positive and normative economics: a handbook	2008	Laibson	dudoso
The foundations of positive and normative economics: a handbook	2008	Gabaix	dudoso
The Case for Mindless Economics	2005	Gul	no
The Case for Mindless Economics	2005	Pesendorfer	no

En la segunda imagen podemos ver los trabajos tomados en cuenta para dar cuenta de los resultados, hay una columna por el nombre del artículo o libro, una columna por año, autor y si responde a la pregunta de interés de forma afirmativa o negativa.

LIMITACIONES Y POSIBLES TRABAJOS POSTERIORES

En primer lugar, es importante señalar las limitaciones de este trabajo, debido a una falta de uso de una herramienta bibliométrica, que como se dijo antes puede interferir en los resultados. Los trabajos revisados no fueron al azar, pero tampoco siguieron de un método estructurado, sino, que en algunos casos esos trabajos ya eran conocidos por el autor, y en otros casos se encontraron a través de búsquedas por Google Scholar.

Hasta dónde llega el conocimiento del autor de este artículo no existe un trabajo similar en la literatura académica, se espera que posibles trabajos posteriores sean motivados por intentar responder algunas de las preguntas de investigación con la que se inicio este trabajo, pero con mejores herramientas, un análisis más amplio o incluso una metodología distinta.

CONCLUSIÓN

La posición dominante entre los economistas conductuales es que los supuestos importan y se puede juzgar a una teoría por los mismos, de hecho, al parecer muchos apoyan la idea de que una de las contribuciones de la EC se basa en brindar fundamentos o supuestos más realistas a la Economía tradicional. Esto podría brindar una idea de qué metodología permite avances al menos dentro de la disciplina de la EC. Por último, se presentaron algunas limitaciones del trabajo y se sugieren ideas para artículos posteriores relacionados con esta temática.

BIBLIOGRAFÍA

- Amir, O., Ariely, D., Cooke, A., Dunning, D., Epley, N., Gneezy, U., ... & Prelec, D. (2005). Psychology, behavioral economics, and public policy. *Marketing letters*, 16(3-4), 443-454.
- Archibald, G. C., Simon, H. A., & Samuelson, P. A. (1963). Problems of methodology: discussion. *American Economic Review*, 53(2), 22-36.
- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational* (p. E2). Harper Audio.
- Baddeley, M. (2013). *Behavioural economics and finance*. Routledge.
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2011). *Advances in behavioral economics*. Princeton university press.
- Caplin, A., & Schotter, A. (Eds.). (2008). *The foundations of positive and normative economics: a handbook*. Oxford University Press.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Fudenberg, D. (2006). Advancing beyond advances in behavioral economics. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 694-711.

Glimcher, P. W., & Fehr, E. (Eds.). (2013). *Neuroeconomics: Decision making and the brain*. Academic Press.

Ho, T. H., Lim, N., & Camerer, C. F. (2006). Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. *Journal of marketing Research*, 43(3), 307-331.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow* (Vol. 1). New York: Farrar, Straus and Giroux.

Lilienfeld, S., Lynn, S. J., Namy, L., Woolf, N., Jamieson, G., Marks, A., & Slaughter, V. (2014). *Psychology: From inquiry to understanding* (Vol. 2). Pearson Higher Education AU.

Mill, J. S. (2000). *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, Kitchener.

Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). Behavioral economics (No. w7948). National Bureau of Economic Research.

Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of economic literature*, 36(1), 11-46.

Rabin, M. (2002). A perspective on psychology and economics. *European economic review*, 46(4-5), 657-685.

Samuelson, P. A. (1963). Problems of methodology: discussion. *American Economic Review*, 53(2), 231-236.

Thaler, R. H. (1994). *Quasi rational economics*. Russell Sage Foundation.

Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600.

Thaler, R. H., & Ganser, L. J. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York: WW Norton.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of business*, S251-S278.

Wilkinson, N., & Klaes, M. (2017). *An introduction to behavioral economics*. Macmillan International Higher Education.

UNA CONTRADICCIÓN BAJO LOS SUPUESTOS DE COMPETENCIA PERFECTA

Cabral, Juan (IIEP, FCE-UBA)

Pucci, Florencia (IIEP, FCE-UBA)

RESUMEN

En el artículo presente se trata sobre una posible contradicción en el modelo más conocido de Microeconomía, el de “competencia perfecta”. La aparente contradicción fue hallada por el economista Steve Keen hace ya varios años, pero nunca recibió demasiada atención por parte de otros colegas. Dicha contradicción es analizada, mostrando sus consecuencias tanto a nivel epistemológico como práctico. Se concluye con posibles soluciones a los problemas presentados.

LA CONTRADICCIÓN

La siguiente contradicción en el modelo de competencia perfecta es una crítica hecha por Steve Keen en diversas publicaciones como por ejemplo en Salzano & Kirman (2005) todo lo que se detalla en esta sección no es más que una explicación y traducción de su aporte en dicha publicación.

Según el modelo de competencia perfecta (CP de aquí en adelante) la curva de demanda de mercado tiene pendiente negativa, es decir que:

$$\frac{dP}{dQ} < 0$$

Un incremento positivo de las cantidades totales (Q) tiene un efecto negativo en el precio de mercado.

Al mismo tiempo las firmas están atomizadas y el aumento de las cantidades individuales no tienen un impacto en el precio de mercado.

$$\frac{dP}{dq_i} = 0 \quad \forall i \in [1, n]$$

Recordemos que al mismo tiempo las cantidades totales están dadas por la sumatoria de todas las cantidades individuales

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i$$

Pero si se desarrolla el término $\frac{dP}{dq_i}$ es posible dar cuenta de una regla de cadena debido a que q_i se encuentra dentro de Q .¹

Entonces:

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot \frac{dQ}{dq_i}$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot \frac{d}{dq_i} (\sum_{j=1}^n q_j)$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot \frac{d}{dq_i} (q_1 + q_2 + q_3 + \dots + q_i + \dots + q_n)$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot \left(\frac{d}{dq_i} q_1 + \frac{d}{dq_i} q_2 + \frac{d}{dq_i} q_3 + \dots + \frac{d}{dq_i} q_i + \dots + \frac{d}{dq_i} q_n \right)$$

Y como las empresas en CP son independientes (es decir el aumento de la cantidad de una empresa específica no afecta las cantidades de las otras empresas), sucede que:

$$\frac{\partial}{\partial q_i} q_j = 0 \quad \forall q_j / j \neq i$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot (0 + 0 + 0 + \dots + 1 + \dots + 0)$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot (0 + 0 + 0 + \dots + 1 + \dots + 0)$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ} \cdot 1$$

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ}$$

Lo mismo sucedería si n tiende a infinito ya que por el hecho de que son firmas independientes el incremento de las cantidades de una firma no debería alterar las cantidades de las otras. Entonces asumir los supuestos nombrados al comienzo implica una contradicción debido a que los dos términos tienen que ser iguales.

CONSECUENCIAS

Primera consecuencia

En primer lugar, la consecuencia directa que trae esta contradicción recae sobre el carácter maximizador de las firmas, lo siguiente es una exposición de lo argumentado por Keen en Salzano & Kirman (2005).

Sabemos que en competencia perfecta el ingreso marginal (IM) de las firmas debería ser igual al precio, o sea que:

¹ Esto ya es notado en Stigler 1957, p. 8

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = P$$

Y el IM sabemos que es

$$q_i \frac{d}{dq_i} P + P \frac{d}{dq_i} q_i$$

Agregando la conclusión que llegamos antes

$$\frac{dP}{dq_i} = \frac{dP}{dQ}$$

$$Q_r = Q - q_i / \frac{dQ_r}{dq_i} = 0$$

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = q_i \frac{d}{dq_i} P + P \frac{d}{dq_i} q_i$$

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = q_i \left(\frac{dP}{dQ} \frac{dQ}{dq_i} \right) + P$$

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = q_i \left[\frac{dP}{dQ} \frac{d}{dq_i} (Q_r + q_i) \right] + P$$

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = q_i \left[\frac{dP}{dQ} \left(\frac{d}{dq_i} Q_r + \frac{d}{dq_i} q_i \right) \right] + P$$

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = q_i \left[\frac{dP}{dQ} \left(\frac{d}{dq_i} Q_r + 1 \right) \right] + P$$

Dado que $\frac{dP}{dQ} < 0$ $\frac{d}{dq_i} Q_r$ tiene que ser -1 para que

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = P$$

Pero $\frac{d}{dq_i} Q_r$ tiene que ser igual a 0 por la independencia de las firmas llegando a:

$$\frac{d}{dq_i}(P \cdot q_i) = q_i \frac{dP}{dQ} + P$$

Y por lo tanto imposibilitando la maximización en el sentido de competencia perfecta. Esto trae todo tipos de problemas a nivel teórico. En principio la única forma de evitar este tipo de problemas es asumir que las firmas maximizan de manera usual, aunque la contradicción no lo permita, todo resultado teórico alejado de lo deseado se puede descartar (aunque de una manera un poco arbitraria).

Segunda consecuencia

La consecuencia tal vez más grave de una contradicción lógica es que de esto se puede derivar cualquier enunciado, y como los enunciados derivados de las premisas de un

modelos funcionan como predicciones entonces dada una contradicción, el modelo predice todo. Esto es relevante debido a que, si uno argumenta que la consistencia de un modelo no es relevante, sino que lo relevante son sus predicciones (el énfasis en las predicciones se puede ver en Friedman 1953 y Boland 1979) entonces debería aceptar que todos los modelos de competencia perfecta (asumiendo claro que la prueba de la supuesta contradicción es correcta) tienen infinitas predicciones erróneas.

Para dar un ejemplo de esto se mostrará que cualquier modelo que tenga supuestos de competencia perfecta predice la existencia de unicornios:

$$P: \frac{dP}{dQ} < 0$$

$$Q: \frac{dP}{dq_i} = 0$$

R: Los unicornios existen

ID: Introducción de la disyunción

ED: eliminación de condicional

SD: silogismo disyuntivo

Anteriormente se mostró que si $\frac{dP}{dq_i} = 0$ entonces $\frac{dP}{dQ} \neq 0$, esto nos permite agregar la premisa:

$$Q \rightarrow \neg P$$

Los modelos en general asumen 1 y 2, se agrega 3 por la demostración anterior y obtenemos lo siguiente

$$1. P$$

$$2. Q$$

$$3. Q \rightarrow \neg P$$

$$4. \neg P \text{ (EC de 3 y 2)}$$

$$5. P \vee R \text{ (ID y 1)}$$

$$6. R \text{ (SD 5 y 4)}$$

■

Esto último se puede hacer para cualquier otro enunciado.

Sin embargo, existe una manera que permite desligar los problemas en términos de predicciones de una posición epistemológica que valora por sobre todo la capacidad predictiva de los modelos, y es a través de eliminar toda predicción irrelevante para el problema que se pretende resolver y quedarse solamente con las predicciones relevantes, estas se usarían para evaluar el modelo. Si se acepta esto último entonces el

problema que surge, es que es sumamente fácil generar modelos que contengan contradicciones y al descartar las predicciones irrelevantes, diríamos que el modelo tiene al menos tan buenas predicciones comparado contra cualquier otro que quisiéramos.²

CONCLUSIÓN

Asumiendo que la contradicción mostrada a lo largo de este trabajo es legítima, es decir su derivación es válida, entonces ocurren 2 tipos de problemas: uno relacionado a los problemas teóricos (ya que no se puede dar la maximización de beneficios de las firmas) y el otro relacionado a la capacidad de predecir del modelo, dada una contradicción el modelo predice absolutamente todo. Se propone una solución por cada problema, sin embargo, no son del todo satisfactorias, por lo que una resolución del problema sería hallar que la contradicción no es tal o evitar contradicciones en los modelos.

BIBLIOGRAFÍA

- Boland, L. A. (1979). A critique of Friedman's critics. *Journal of Economic literature*, 17(2), 503-522.
- Bunge, M. (2011). *Las ciencias sociales en discusión*. Sudamericana.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Rodrik, D. (2015). *Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science*. WW Norton & Company.
- Salzano, M., & Kirman A. (2005). *Economics: Complex Windows*. A. Kirman (Ed.). Springer. ISO 690
- Stigler, G. J. (1957). Perfect competition, historically contemplated. *Journal of political economy*, 65(1), 1-17

² Este problema es similar al encontrado en Rodrik 2015, p. 44-6 y Bunge 2011, 169-70

La cuestión del lenguaje en Adam Smith y sus implicancias para comprender las relaciones entre la *Riqueza de las Naciones* y la *Teoría de los Sentimientos Morales*

Carrión, Gonzalo (UNVM)

Introducción

Si bien la figura de Adam Smith se vincula directamente con la economía y la ética resulta importante considerar que las preocupaciones acerca del origen, características, evolución y efectos del lenguaje ocupan un lugar destacado en su producción e integran de manera transversal el conjunto de sus obras. Recientemente han aparecido un conjunto de trabajos que llaman la atención no solamente sobre las reflexiones smithianas acerca del lenguaje en sí, sino también sobre su relevancia para la comprensión de su pensamiento de manera integral (p. e., Montes 2019, Trincado Aznar 2019, Carrión 2017). Si bien, como advierte, Dascal (2006, 79-80) sería exagerado adscribir a Smith una “teoría del lenguaje”, no obstante, sus ideas merecen examen por varias razones. En primer término, porque revelan los supuestos sobre la naturaleza y funciones del lenguaje que subyacen a su trabajo, en tanto escritor extremadamente consciente al respecto. En segundo término, las conexiones que dichas ideas sugieren entre las partes mejor conocidas de sus obras pueden ayudar a reconstruir su epistemología general. Por último, porque posibilitan enmarcar la obra smithiana en un contexto témporo-espacial en el que las relaciones entre lenguaje y conocimiento usualmente servían como indicador acerca del posicionamiento del pensador respecto de otras cuestiones filosóficas y sociales. Teniendo en cuenta particularmente esta última idea, el presente trabajo intentará identificar algunas articulaciones relativamente poco estudiadas entre la *Riqueza de las Naciones* (*WN*) y la *Teoría de los Sentimientos Morales* (*TMS*) a partir de la génesis de la división del trabajo como efecto de las facultades discursivas del ser humano.

El fundamento lingüístico de la división del trabajo

En la introducción a *WN*, Smith define la riqueza nacional como la proporción entre el producto anual y la cantidad de personas que lo consumen. Esta proporción depende especialmente de una circunstancia: “la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo” (Smith 1999, 3). Los niveles de “aptitud, destreza y sensatez” del trabajo dependen, a su vez, del desarrollo que tenga en la nación la división del trabajo. De aquí que las condiciones, causas y consecuencias de la división del trabajo se conviertan en algunas de las temáticas más importantes de la obra.

El principal efecto positivo que genera la división del trabajo consiste en el aumento de la productividad, ilustrado mediante el famosísimo ejemplo de la fábrica de alfileres (Smith 1999, 8-9; 1995, 392-394; 1996, 138-140 y Carrión 2017, 137-138). Según Smith, tres son las causas que producen tal incremento:

1. La mayor destreza que cada obrero adquiere al dedicarse a una única tarea,

2. El ahorro de tiempo por no tener que cambiar de ocupación,
3. El incentivo para la invención de maquinarias que faciliten los trabajos (Smith 1999, 10-12).

Smith describe las consecuencias positivas de la división del trabajo para la sociedad de la siguiente manera:

“La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades, y como cualesquiera otro artesano, se halla en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad.” (Smith 1999, 14)

De este párrafo se desprenden varias ideas. En primer lugar nótese que Smith explicita una de las condiciones para el surgimiento y desarrollo de la división del trabajo: el buen gobierno de la sociedad. Al leer la *Riqueza* resulta difícil no sorprenderse ante la postura fuertemente crítica del autor hacia la gran mayoría de los gobiernos, gobernantes y disposiciones políticas concretas no sólo de su época sino también en mirada retrospectiva. En este sentido, la obra smithiana excede los límites de la exposición teórica para convertirse en un texto de instrucción política y económica para los dirigentes de la sociedad. La noción de “buen gobierno” implica, en primer término, la defensa de la justicia legal y el respeto por la libertad individual. Esto significa que el surgimiento histórico de la división del trabajo no está directamente vinculado a una medida o planificación gubernamental específica. Las causas últimas deben buscarse en un ámbito menos permeable a las debilidades de la razón y los intereses humanos.

Pero además de la condición política, se menciona una condición económica: debe existir previamente cierta acumulación de capital (Smith 1999, 251). Este dato sirve para identificar el momento histórico en el cual Smith sitúa el surgimiento de la división del trabajo. En efecto, según las etapas histórico-conjeturales smithianas, para que la acumulación de capital pueda ocurrir, los derechos de propiedad deben estar asegurados. Esta situación se alcanza con el establecimiento del gobierno en cuanto legislador y garante del cumplimiento de las leyes, a partir de la sociedad pastoril, pero con pleno desarrollo en la sociedad comercial.

Las condiciones mencionadas son necesarias pero no suficientes para explicar el surgimiento de la división del trabajo. Un elemento de tanta importancia para el bienestar del ser humano debe tener su fundamento último en algún principio intrínseco a la naturaleza humana. Smith dedica el segundo capítulo del Libro I de la *Riqueza* a este problema.

Allí se apresura a señalar que no corresponde a la sabiduría humana ser causa eficiente de la división del trabajo, ya que los individuos no pueden prever los efectos positivos derivados de su acción. Por tanto, la respuesta es la siguiente: “[e]s la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra” (Smith 1999, 16).

La solución smithiana resulta absolutamente coherente con sus concepciones epistemológicas y antropológicas. En este sentido, lo primero que debe subrayarse sobre tan conocido pasaje es la vivacidad con que Smith expresa los límites de la razón humana. Tanto a nivel epistémico como moral sería un error pensar que el único y/o más poderoso motivo de acción para los hombres se halla en la consecución de su interés mediante un cálculo utilitario. Y si esto es así a nivel individual, mucha menor eficacia debería atribuirse a una motivación derivada de la consideración de una mayor utilidad para el conjunto de la sociedad, como argumentara acerca de la benevolencia en *TMS*. Por tanto, la causa de la división del trabajo no puede ser un razonamiento abstracto/lejano, sino que debe ubicarse entre los principios que conforman el núcleo imaginativo-pasional de la naturaleza humana. Precisamente esto es lo que hace al postular la existencia de una propensión natural a permutar, cambiar y negociar.

Ahora bien, inmediatamente después de explicitar el origen de la división del trabajo, Smith aclara que no se ocupará en este texto del problema relativo al estatuto de dicha propensión a trocar, es decir, si se trata propiamente de un principio innato del ser humano o, más bien, un efecto de sus facultades discursivas (Smith 1999, 16). La respuesta a este interrogante debe buscarse en otra parte, en las *Lecturas sobre Jurisprudencia*. Allí dice:

“Si investigáramos sobre el principio de la mente humana sobre el que se basa esta disposición al cambio, sería claramente la inclinación natural, que cada uno tiene, a persuadir. La oferta de un chelín, que para nosotros parece que tiene un sentido tan claro y simple, es ofrecer un argumento, en realidad, para persuadir a alguien de hacer tal o cual cosa porque le interesa. Los hombres siempre se esfuerzan en persuadir a los otros de que sean de su opinión, incluso cuando el asunto no les afecta.” (Smith 1996, 400)¹

En este pasaje la disposición a trocar se entiende como un efecto de una propensión anterior, la inclinación a persuadir. De esta manera, todo intercambio comercial estaría guiado, en última instancia, por un deseo natural de hacer que los demás acepten el punto de vista personal. Esto remite a algunas importantes consideraciones acerca de la estructuración social y la acción humana en *TMS*.

Felicidad e ilusiones de la imaginación

Como ser naturalmente social y simpatético, la propia felicidad del ser humano dependerá inevitablemente –y en gran medida– del tipo de vínculo que establezca con los demás. Precisamente este tema constituye el punto de partida de la *TMS*. Pero Smith no solamente afirma que a los individuos nos importa la felicidad de los demás, sino que un aspecto de la propia felicidad consiste en ser considerados por los demás y tener conciencia de ello (Smith 2004, 106). Esto significa, en un primer momento, el mero hecho

¹ Y a renglón seguido afirma: “Estás incómodo cuando alguien difiere de ti e intentas persuadirlo para que sea de tu opinión; o, si no lo haces, es por un cierto grado de autodominio, y para esto se educa a cada uno a lo largo de su vida. De este modo, adquieren una cierta destreza y habilidad en dirigir sus asuntos o, en otras palabras, en la dirección de los hombres; y ésta es totalmente la práctica de todos los hombres en los asuntos más ordinarios.” Asimismo en la *Riqueza* dice: “El orgullo del hombre le hace desear el dominio [love to domineer], y nada le mortifica tanto como no poder mandar, y verse obligado a condescender persuadiendo a sus inferiores. Por esta razón, allí donde las leyes lo permiten y la naturaleza de la obra no lo repugna, se prefiere generalmente el servicio del esclavo al del hombre libre.” (Smith 1999, 348).

de ser tenido en cuenta por las otras personas y, posteriormente, la búsqueda de la emoción derivada de la aprobación de sus acciones y motivos: “¿Qué mayor felicidad hay que la de ser amado y saber que lo merecemos? ¿Qué mayor desgracia que la de ser odiado y saber que lo merecemos?” (Smith 2004, 225).

En efecto, para Smith, uno de los más fuertes impulsos inherentes a la naturaleza humana es el deseo de ser considerado por los demás, de obtener la aprobación de los otros miembros de la sociedad:

“El deseo de ser creídos, el deseo de persuadir, de encabezar y dirigir a otras personas, parece ser uno de nuestros deseos naturales más intensos. Acaso sea el instinto sobre el que se funda la facultad del habla, la facultad característica de la naturaleza humana. Ningún otro animal la posee y no podemos encontrar en ningún animal el deseo de encabezar y dirigir la opinión y conducta de sus semejantes. La gran ambición, el anhelo de la verdadera superioridad, de encabezar y dirigir, parece totalmente particular del ser humano, y el habla es el principal instrumento de la ambición, de la verdadera superioridad, el instrumento para encauzar y dirigir los juicios y la conducta de los demás.” (Smith 2004, 570)

Ahora bien, como el intercambio pasional simpatético sólo puede lograrse dentro de un radio limitado ¿cómo puede lograrse esta consideración, estima y/o amor de los demás? En esta búsqueda de la felicidad individual, sostiene Smith, las pasiones egoístas deben encausarse según las reglas de la virtud respectiva, en este caso, la prudencia (Smith 2004, 372). Sin embargo, puede ocurrir que, en un exceso pasional, los individuos intenten transgredir ese límite natural en la búsqueda de la atención de los demás. Esto conduce a una situación paradójica, ya que la mayoría de las personas imaginan que los medios más poderosos para convertirse en personajes estimados por el resto son las riquezas, el poder y los honores, pero al dedicar gran parte de sus esfuerzos en alcanzar estos bienes, sostiene Smith, logran un efecto contrario al que pretendían, obteniendo menor felicidad por abandonar el original estado de sosiego de la imaginación. Es decir que la mayoría de los individuos dedica gran parte de sus esfuerzos en aumentar sus riquezas, al conectar y confundir las nociones de “posesión de bienes” y “felicidad”, a través de una “ilusión de la imaginación”. Esta situación se transforma, así, en caldo de cultivo de vicios como la avaricia, la ambición, la vanidad y en la admiración hacia los ricos y poderosos (Smith 2004, 132-133, 269).

No obstante, para Smith la disposición a admirar a ricos y poderosos (y, por consiguiente, a despreciar a los pobres) debe considerarse desde dos perspectivas. Por una parte, manifiesta su utilidad a la hora de lograr dos importantes condiciones para la dinámica del desarrollo de la sociedad:

1. Mantener la distinción de rangos, *i.e.*, el orden social (Smith 2004, 136, 395),
2. Sostener el progreso económico mediante el aumento de la riqueza.

Ambas condiciones se encuentran íntimamente relacionadas y están en la base de las temáticas abordadas por Smith con posterioridad a la publicación de *TMS*: la naturaleza y causa del ordenamiento jurídico, por un lado, y de la riqueza de las naciones, por el otro.

Pero por otra parte, Smith se percató de los problemas vinculados al desarrollo de la sociedad comercial basada en la persuasión, la dependencia y el sometimiento. Esto conduce a otro de los temas que ha suscitado fuertes discusiones entre los especialistas,

i.e., la aparente contradicción entre, por un lado, los grandes elogios hacia la división del trabajo en el Libro I de *WN* y, por otro, su no menos vigorosa crítica en el Libro V.

Para entender los alcances de la crítica smithiana debe tenerse en cuenta, en primer término, que la misma se dirige a un estado social avanzado en la división del trabajo. Esto significa, por un lado, que las ocupaciones de cada proceso productivo se han separado hasta el máximo de sus posibilidades, de modo tal que cada trabajador debe realizar muy pocas tareas. Por otro lado, en una sociedad comercial opulenta, las ciudades imponen su dominio por sobre el campo, las manufacturas por sobre la agricultura, y la cantidad de obreros supera ampliamente a la cantidad de labriegos y artesanos; así como la cantidad de pobres supera ampliamente la cantidad de ricos. Es decir que la gran mayoría de la sociedad se encuentra en la situación de los obreros. Teniendo esto en mente, los puntos centrales de la crítica pueden sinterizarse de la siguiente manera:

1. Quienes pasan su vida realizando unas pocas y monótonas acciones no tienen ocasión para ejercitar su intelecto o incentivar su creatividad para solucionar los problemas que se le puedan presentar, con lo cual “se hace todo lo estúpido e ignorante que puede ser una criatura humana” (Smith 1999, 687).
2. La pérdida de sus hábitos intelectuales los incapacita para emitir juicios morales correctos.
3. También los inhabilita para discernir sobre los intereses de la nación y para defenderla en la guerra.

En resumen, en una sociedad comercial avanzada el obrero “adquiere, pues, la destreza en su oficio peculiar, a expensas de sus virtudes intelectuales, sociales y marciales” (Smith 1999, 688).

Ahora bien, dado que la propensión a intercambiar –fundada en las capacidades discursivas– es natural, pero no así su exceso, la pérdida de las virtudes en la sociedad comercial implica reconocer la existencia de un grupo social cuyo *modus operandi* se ha convertido en modelo para el resto y, en este sentido, ha devenido regente principal de los destinos de la nación. La crítica se dirige, en última instancia, a la influencia socio-política de la exacerbada ambición de los capitalistas.

No obstante, también aquí debe existir una doble perspectiva de análisis. Así como las ilusiones de la imaginación llevan al progreso económico de la sociedad, al tiempo que hacen inalcanzable la verdadera felicidad individual, a nivel nacional, la ambición de los grupos sociales más poderosos produce tanto efectos positivos como negativos. Por un lado, el producto anual se incrementa con el tiempo, por otro, la nación se vuelve más débil por la pérdida de las virtudes de la mayor parte de su población. Para evitar dicha situación Smith justifica la intervención del Estado –por ejemplo, mediante la educación pública– y, con ello, queda planteada la discusión sobre las condiciones éticas, sociales y políticas del crecimiento económico.

A modo de conclusión

Mediante este trabajo se intentaron mostrar algunos vínculos entre las dos obras centrales de Smith que no suelen evidenciarse inmediatamente, pero que permiten

dimensionar la complejidad de la comprensión smithiana acerca de la naturaleza y la acción humana tanto a nivel individual como social. En efecto, la constitución lingüístico-discursiva de la antropología smithiana obliga a considerar una fundamentación ulterior de la propensión al intercambio y, con ello, abre el ámbito de la economía política de *WN* a las concepciones éticas y sociológicas de *TMS*. Esto posibilita entender que detrás de los grandes beneficios que la división del trabajo reporta para el país actúen móviles naturales de la conducta humana, pero, a su vez, que las tendencias naturales pueden producir efectos negativos si se las deja aflorar fuera de todo control. De allí la necesidad de evaluar los resultados de la sociedad comercial bajo una doble perspectiva (aspectos positivos y negativos) y reconocer la importancia de la conducta virtuosa entre los ciudadanos, lo que, por su parte, se encuentra en la base de la crítica smithiana del rumbo político-económico guiado por el sistema mercantilista.

Así, la relevancia de la naturaleza lingüística del ser humano, y particularmente de los efectos persuasivos del lenguaje, no solamente salen a luz a la hora de alcanzar una comprensión más acabada del sistema teórico smithiano, sino también de la propia intencionalidad práctica –a nivel económico, político y ético– del autor.

Referencias Bibliográficas

- Carrión, Gonzalo (ed.). 2017. *Escritos preliminares de la Riqueza de las Naciones y Consideraciones sobre la primera formación de las lenguas*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Dascal, Marcelo. 2006. Adam Smith's Theory of Language. En Knud Haakonssen (ed.), *The Cambridge Companion to Adam Smith*, NY: Cambridge University Press.
- Montes, Leonidas. 2019. Adam Smith's foundational idea of sympathetic persuasion. *Cambridge Journal of Economics*, 43, 1-15.
- Smith, Adam. [1759] 2004. *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Madrid: Alianza.
- Smith, Adam. [1776] 1999. *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. México: FCE.
- Smith, Adam. [1795] 1998. *Ensayos Filosóficos*. Madrid: Pirámide.
- Smith, Adam. 1996. *Lecciones sobre jurisprudencia* [Reporte de 1766]. Madrid: BOE/CEC.
- Smith, Adam. 1995. *Lecciones sobre jurisprudencia (Curso 1762-3)*. Granada: Comares.
- Trincado Aznar, Estrella. 2019. *The Birth of Economic Rhetoric Communication, Arts and Economic Stimulus in David Hume and Adam Smith*. Switzerland: Palgrave Macmillan.

APORTES PARA RESPONDER A LAS DEMANDAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA DE ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Casabianca, María Luz (FCE – UNL)

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta presentación es someter a la comunidad de investigadores puntos destacados de la tesis *Estados contables para la participación activa de asociados a empresas cooperativas* que permitió, con su aprobación en 2016, obtener el título de *Máster en Contabilidad Internacional* otorgado por la Universidad de Zaragoza, España.

Actualmente es la base del proyecto de tesis doctoral a presentar en la Universidad Nacional de Rosario en 2020 sobre estados contables de entidades de la economía social.

La ponencia presenta entonces los puntos de contacto entre ambas tesis, ofrece trazos del problema, objetivo, objeto de estudio, preguntas, teorías y define las nuevas unidades de análisis con el fin de encontrar aportes y críticas a su elaboración.

PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN

En el mes de junio de 2019 se conocen datos estadísticos de las entidades de la economía social¹. La cantidad de asociados a cooperativas es de casi dieciocho millones de personas y diez millones son los asociados a mutuales. Funcionan cooperativas y mutuales en el noventa por ciento del territorio argentino; Santa Fe y Córdoba tienen una presencia del ciento por ciento. Casi el setenta por ciento de sus asociados se radican fuera de los grandes centros urbanos, como CABA, Rosario y Córdoba.

Son datos que revelan el protagonismo de la economía social, un sector caracterizado por la ausencia de lucro de sus entidades representativas y que desde el punto de vista de la Contabilidad se detecta como un problema.

Los estados contables de estas entidades, estando disponibles para ser considerados en asamblea anual por parte de los asociados, son insuficientes para reconocer la falta de lucro y decidir basados en ellos. ¿Es responsabilidad de los asociados?, ¿de los entes que los preparan?, ¿el problema radica en los

¹ Documento presentado por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social - INAES. Recuperado en junio 2019 en <https://www.argentina.gob.ar/inaes>.

propios estados contables?, ¿podría presentarse información complementaria que ayude a los asociados? Preguntas que se intentarán responder a través de una investigación cuyas unidades de análisis son: Asociado, Información y Entidades de la economía social, abordadas de manera no experimental y transversal en el tiempo

OBJETO Y OBJETIVO

El objeto de estudio son los estados contables de cooperativas y mutuales. El objetivo es aportar una descripción teórica de cómo presentarlos para que los asociados -y otros interesados-, que no conducen sus entidades, decidan basados en ellos.

Se trabaja con cooperativas y mutuales por ser organizaciones jurídicas donde prima la persona por encima del capital, representando al conjunto de entidades que conforman la economía social.

CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO: RELACIONES DISCIPLINARES Y TEORÍAS

Dados los lazos con otras disciplinas del ámbito de las ciencias sociales, ya que se considera que el tema excede la cuestión meramente económica se apela a la economía, la administración, el derecho, la matemática y estadística (García Casella, 1997) como también a la ética para evitar la “imposición” que privilegia intereses de unos sobre otros (Valenzuela 2006, 82).

En relación a las teorías se consideran la teoría de las decisiones económicas proveniente de la psicología, enlazada con la teoría de la contingencia proveniente de la sociología (García Fronti 2012, 214-216).

Asimismo García Casella (1997, 22) postula la teoría de la agencia, concebida por Jensen y Meckling en 1976, la cual separa a los responsables de gestionar de los propietarios y que; Álvarez, Arbesú y Fé (2000, 178) la aplican a las entidades no lucrativas para estudiar el comportamiento de los gerentes (agente) que, sin considerar a los asociados (agencia), proporcionan información según sus intereses. Puede agregarse desde la filosofía la teoría de los argumentos sobre democracia deliberativa de estilo habermasiano que explica acuerdos y desacuerdos por consenso.

Desde el enfoque de la contabilidad de gestión se aprovecha la teoría de la organización y la teoría social, analizadas por Ryan, Scapens y Theobald (2004, 114-120), teorías que contemplan la de las contingencias, de los sistemas y la teoría de las decisiones basadas en el comportamiento y los aspectos organizativos, tratadas a su vez por investigaciones interpretativas y críticas. La teoría de la legitimación organizacional, cuyos referentes son Shocker y Sethi, (1974) le permite a Archel (2007, 132) explicar cuál es el papel del reporte anual cuando se intenta comunicar que las actividades de las organizaciones son

concordantes con lo que las comunidades consideran aceptables, aún a costa de que esas informaciones estén sesgadas.

Desde la óptica de la contabilidad social ayudan las teorías de la legitimación y de los stakeholders (múltiples grupos de interés) de Gray (1995) analizadas por García Fronti (2012, 214) quien señala que, la información divulgada por las organizaciones, se relaciona con la presión que ejercen los grupos de interés en la medida en que esa presión afecta la continuidad o supervivencia de las primeras. Aunque no todas sean totalmente eficaces para producir la teoría (González y Marqués 1996, 19).

METODOLOGÍA

Se aplica una técnica mixta en la que algunas variables se abordan cualitativamente, otras cuantitativamente, pero no se controlan, tratándose de una investigación no experimental. Según las tradiciones de investigación reconocidas por Ryan et. al. (2004, 119), es un tipo de investigación empírica - analítica y humanística - interpretativa, de crítica moderada.

Las unidades de análisis “Asociado”, “Información” y “Entidades de la economía social”, buscan detectar regularidades en relación con los atributos de los estados contables sobre cómo ofrecer información relevante, clara, comparable, verificable, objetiva, pertinente, resolutoria, que proteja a los usuarios y en particular a los asociados, de manera de tipificar su utilidad.

PROCEDIMIENTO

En primer lugar se recaba la opinión de asociados que emplean los estados contables para decidir, como también de quienes *no* los emplean aunque dispongan de ellos para participar activamente en las asambleas. Se descarta la opinión de los asociados que muy pocas veces asisten a asamblea en función de su antigüedad y obviamente no se toman en cuenta los asociados que nunca asistieron a las asambleas anuales a las que fueron convocados.

En base a una matriz diseñada como propone Samaja (1993, 173), se interpelan los hechos y se validan los datos “para evitar arbitrariedades” como recuerda Ynoub (2015, 274) y por tanto, de las tres unidades de análisis, dos de ellas: “Asociado” e “Información”, pertenecen al mismo nivel de anclaje y “Entidades de la economía social” es una supra unidad en el nivel contextual.

Para la unidad de análisis “Asociado” se considera la variable “Perfil asociativo”, cuyos indicadores son: “Antigüedad en años”, “Nivel educativo”, “Conflictos con la entidad”, “Tipo de información financiera que valora”.

Para la unidad de análisis “Información” una variable es “Tipo de informe” y la otra “Caracterización”.

En el nivel contextual supra-unitario se determina como unidad de análisis a las “Entidades de la economía social”, cuyas variables son: “Tipo de entidad” y “Caracterización”. El estudio toma en cuenta el tamaño de las entidades,

clasificadas por la cantidad de asociados y magnitud de operaciones, para lo cual la selección de entidades es no probabilística.

FUENTES

El problema encara el desencuentro de la información con las expectativas de los asociados que la emplean, para lo cual se requiere indagar en fuentes primarias (asociados, consejeros, gerentes, auditores), en fuentes documentales (estados contables, memorias anuales, reportes de sostenibilidad; normativa vigente, tanto legal como profesional), complementado con fuentes secundarias (literatura económica, contable, jurídica e informes estadísticos). La información primaria se recaba a través de la técnica de cuestionarios y entrevistas, la secundaria a través de fichaje.

SUPUESTOS

Supuesto₁: Los asociados para decidir en asamblea general, precisan de información proveniente de los estados contables;

Supuesto₂: Diversidad de sexo, formación e involucramiento de los asociados, influyen en el empleo de los estados contables para decidir;

Supuesto₃: Reportes con indicadores financieros y no financieros adaptados al sector, contribuyen con las decisiones de los asociados.

MARCO TEÓRICO

En función del tema abordado se presentan a continuación las principales definiciones que delimitan conceptualmente el objeto de estudio.

Economía social y solidaria

Comprende actividades asociativas, “orientadas a la producción, comercialización, financiación y/o consumo de bienes y servicios, cuyos ejes fundamentales se basan en la cooperación, la solidaridad y el respeto por el medio ambiente” (Roitman 2016, 38-39). Caracterizadas por la primacía de las personas sobre el capital, adoptan diversas formas asociativas (estén o no legalmente formalizadas), a las que Elgue (2007) clasifica principalmente en asociaciones civiles, mutuales y cooperativas.

Las últimas teorías ligadas a la economía social superaron la óptica de concebirlas como actividades asistencialistas y por el contrario, revalorizan a sus entidades diferenciadas por: a) la finalidad de los servicios a los asociados, b) la autonomía de gestión, c) los procesos de decisión democrática y d) la primacía de las personas en la distribución de excedentes.

Debido al creciente grado de contribución al desarrollo social, cultural, político y económico, Roitman (2016, 15) reconoce la coexistencia de tres subsistemas dentro de la economía en la provisión y distribución de bienes o servicios: a) el mercado, b) el estado y c) la economía social, donde cada uno actúa con una lógica diferente.

En efecto, el subsistema mercado (a) es lucrativo y acumula capital; el subsistema estatal (b), construye legitimidad y poder político; la lógica de la economía social (c) propone asegurar el nivel y la calidad de vida ampliada para sus miembros. Roitman asevera que “los tres subsistemas coexisten en el espacio y en el tiempo y tienen fluidas relaciones entre ellos”, rescatando en particular el vigoroso resurgimiento de la economía social en la agenda pública, no solo como “reflejo de la falta de respuestas para toda la sociedad de los otros dos subsistemas, sino también de su crecimiento real y teórico verificado”.

Precisiones sobre cooperativas

Comprende a las asociaciones autónomas de personas unidas voluntariamente “para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes”, según la Alianza Cooperativa Internacional (2009). Para la ley 20.337/73 “son entidades de propiedad conjunta y control democrático, cuyos actos cooperativos constituyen un servicio social”², donde el retiro de excedentes no depende del capital aportado sino del uso de los servicios y, en caso de disolución no se reparte el remanente patrimonial sino que se destina a promover el cooperativismo. Comprende cooperativas agropecuarias, vivienda, trabajo, producción, crédito, seguros, otras.

Precisiones sobre mutuales

El objetivo principal es brindar bienes y servicios a sus asociados, de manera enfrentar eventuales riesgos o concurrir al bienestar de los mismos. Mediante una contribución periódica, el ahorro de sus asociados o cualquier otro recurso lícito, la ley 20.321/73 delimita las prestaciones a las que pueden ser aplicados los ingresos: asistencia médica, farmacéutica, otorgamiento de subsidios, préstamos, seguros, construcción y compraventa de viviendas, promoción cultural, educativa, deportiva y turística, prestación de servicios fúnebres, como así también cualquier otra que tenga por objeto alcanzarles el bienestar material y espiritual mencionado; en la misma la ley se reconoce que los ahorros de sus miembros pueden gozar de un beneficio que estimule su capacidad ahorrativa.

Usuarios de los estados contables de entes de la economía social

Al clasificar a los usuarios para el plan de tesis se los separa en:

² La ley argentina 20.337 en su exposición de motivos expresa: “no constituye operación de mercado, sino la realización de un servicio social”.

- a) asociados no dirigentes (porque no forman parte de las comisiones directivas o de fiscalización),
- b) asociados dirigentes (que integran las comisiones directivas o de fiscalización),
- c) gerentes y otros ejecutivos (asociados o no),
- d) acreedores, suministradores de recursos, órganos oficiales de supervisión,
- e) otros grupos de interesados.

Estados contables

Los estados contables se ocupan de reportar periódicamente: a) la composición de los recursos y obligaciones; b) las causas de la evolución patrimonial; c) empleo de recursos líquidos; d) detalles complementarios. Rinden cuentas de la gestión en el mercado, donde las entidades no lucrativas se desenvuelven con similares criterios de eficacia y eficiencia que las empresas del sector capitalista pero buscando beneficiar con servicios -de la mejor calidad, al menor precio- a sus asociados. Ofrecen información a quienes no participan de la conducción de sus entidades y la necesitan para ejercer sus derechos y obligaciones en el marco de la economía social.

DEMANDA DE INFORMACIÓN FINANCIERA EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Con la mera presentación de los estados contables no se satisfacen las necesidades. Trabajos seminales surgidos en la segunda mitad del siglo pasado dejan claro que la información debe adecuarse a las necesidades de los usuarios más que a la satisfacción de los emisores (Ryan et. al. 2004, 96). Gil (2012, 71) postula que el paradigma de utilidad debe extenderse a actividades de control ex ante y ex post (la gerencia) y de acción (toma de decisiones).

Young (2006, 590) entiende que son usuarios de la información financiera, *las personas que se esfuerzan por comprenderla*. En efecto, la información es una herramienta indispensable para decidir pero, como ocurre con toda herramienta, no sirve en manos de quienes no pueden o no quieren usarla o hacen mal uso de ella. Con el giro de ciento ochenta grados respecto de quiénes son los principales destinatarios de los estados contables, se prioriza a usuarios externos (asociados que no conducen las entidades, financistas, gobierno) en lugar de los internos (asociados que integran comisiones directivas y de fiscalización, propietarios).

En el marco del plan de tesis se pregunta si funciona plenamente en el sector de la economía social para la toma de decisiones reflexiva y colectiva de los asociados, que además cumplen diversos roles en las comisiones directivas y de fiscalización.

Villaroya y Ramos (2018, 218) entienden que la información es relevante cuando ayuda a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente. Las autoras sostienen que los

estados contables “deben mostrar adecuadamente el grado de cumplimiento de los objetivos fijados para la entidad en el ejercicio, derivados de los fines que persiga con su actividad”.

Sin embargo el paradigma de la utilidad de la información financiera reconoce críticas. En tal sentido, Ryan et al (2004, 139-141) advierten que la cuestión de la utilidad no se resuelve con solo enunciarla. En efecto, el paradigma pareciera que solo considera que las decisiones las asume una persona en situación de certidumbre, con información segura, clara y sin costo. O como reflexiona Young (2006, 592), sin considerar que el usuario es una persona de “carne y hueso” que se guía por pálpitos o intuiciones, con diferencias notables en su preparación y contexto con respecto a otras, que no constituye un tipo de usuario externo, racional, calculador y orientado hacia el futuro³.

La diversidad de metas, formación y grado de involucramiento de los asociados influyen en la percepción sobre la utilidad de información financiera (Cabaleiro e Iglesias, 2016); asimismo el tamaño, diversificación de actividades y endeudamiento tienen relación con el grado de revelación de principios y valores en la información financiera (Castilla y Gallardo, 2014); por tales motivos se consideran las entidades de la economía social clasificadas en cuanto a su estructura (tamaño según ingresos, cantidad de asociados, estructura de capital, endeudamiento, informes financieros publicados) y los indicadores financieros y no financieros adaptados que contribuyen con la utilidad de la información financiera (Guzmán, 2012).

García Osma (2013, 20) que “si la mayoría de los conceptos de Contabilidad tienen como fin último ofrecer información útil para la toma de decisiones, es porque está ampliamente aceptado en la comunidad científica y profesional”, lo que admite preguntarse por esta paradigmática utilidad al servicio de los asociados y trabajar con los asociados.

En el estudio preliminar se encuesta a asociados de cooperativas agropecuarias de la región oeste de Santa Fe, demostrando que se reúnen en asamblea anual pero no siempre los estados contables son fuente de información para decidir y controlar, sino que apelan a otras con distinto grado de sofisticación en su presentación.

ESTUDIO DE CAMPO

Para lograr un panorama sobre lo que se aprecia de los estados contables cuando se emplean (o no) en asambleas, entre junio y agosto de 2018 se encuestaron treinta y nueve productores agropecuarios santafesinos asociados a cooperativas,

³ “They could ignore differences between various types of readers and assume common information needs. Further, these information needs could be determined by reference to the types of statements already prepared by accountants or normative models. The messy, inconsistent, uneducated readers of financial statements could be replaced. By effacing differences and stressing the information that users “should” find useful, users of financial statements were being constructed as being of a particular kind— rational, future-oriented, decision-making, calculative, predictive”. Young (2006:592).

considerándose un número representativo por el hecho de que viven en zona rurales extensas y poco pobladas..

El 85% de los encuestados tiene nivel de estudios secundarios, de ese universo, más del 50% tiene estudios superiores, detalle significativo, porque los programas educativos de nivel medio contemplan conocimientos básicos contables.

El 70% es socio hace más de diez años y en varias oportunidades asistieron a las asambleas y tuvieron disponibles los estados contables, encontrándose familiarizados con ambos.

Otro elemento distintivo es la baja incidencia de conflictos entre el socio y la entidad; el 94% se contacta con frecuencia, tiene buena relación y comunicación. El 70% se siente propietario y más del 70% asiste a la mayoría de las asambleas, detalles que dan la pauta que el problema de comunicación no se origina en la cooperativa.

Ahora, cuando se pregunta si leen con anticipación los estados contables puestos a disposición, el 45% dice que no. Cuando se los interroga respecto a si les gustaría recibir información adicional de manera no tradicional, a través de gráficos, imágenes, videos, el 80% dice que sí y un detalle no menor es que más del 60% considera que necesita capacitación financiera.

A futuro se encuestará a asociados de mutuales.

CONCLUSIÓN PRELIMINAR

El problema justifica investigar la utilidad de los estados contables de la economía social con el fin de realizar un aporte a la teoría contable, considerando principalmente que la información va dirigida a los asociados que participan activamente de las asambleas y que la precisan para decidir sobre cuestiones económicas y controlar la gestión no lucrativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alianza Cooperativa Internacional (1995). Documento de la II Asamblea General de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa.

Álvarez, M.B; Arbesú, P. y Fé, C. (2000). Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia. En *Economía Pública, Social y Cooperativa*, 34, 169-188.

Archel Domench: (2007). *Teoría e Investigación Crítica en Contabilidad. Un estudio de caso*. Madrid, España: AECA.

Bellostas Pérez-Grueso, A. J., Brusca Alijarde, I. B. y Moneva Abadía, J. M. (2007). Utilidad de la información financiera para la gestión de las entidades privadas no lucrativas. *Spanish accounting review*, 9(18), 87-109.

Cabaleiro Casal, M.J. e Iglesias Malvido, C. (2016). La utilidad del excedente para el análisis de la información financiera en las sociedades cooperativas. En *Estudios Cooperativos*, 122 (3), 34-58.

Castilla Polo, F. y Gallardo Vázquez, D. (2014). La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa de las herramientas más utilizadas en la actualidad. En *Estudios Cooperativos*, 114, 7-34.

Elgue, M.C. (2007). *La economía social*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
García Casella, C.L. (1997). Naturaleza de la contabilidad. En *Contabilidad y Auditoría*, 3(5): 13-37.

García Fronti, I. (2012). Problemas de la Contabilidad social y ambiental: Algunas reflexiones sobre la necesidad de un abordaje interdisciplinario. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 60, 209-218.

García Osma, B. (2013). Paradigmática utilidad ante la heterogeneidad de usuarios y necesidades de información. En *AECA-Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración*, 103, 20-23.

Gil, J.M. (2012). La Contabilidad: su contenido proyectivo en el contexto de las predicciones. En *Pecunia*, 15, 59-78.

González Bravo, L. y Marqués, G. (1996): *Metodología de la investigación. Ciencia Tecnología y acción. Su aplicación a las Ciencias Económicas*. Buenos Aires: Fundación Editorial de Belgrano.

Guzmán Raja, I. (2012). *Documento N° 3: Indicadores para Entidades Sin Fines Lucrativos. Comisión de Entidades Sin Fines Lucrativos*. Madrid. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas-AECA.

Roitman, R.D. (2016). *¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social?* Mendoza: Mattar Ediciones.

Ryan, B.; Scapens, R.W. y Theobald, M. (2004). "Metodología de la investigación en Finanzas y Contabilidad". Barcelona, España: Deusto.

Samaja, J. (1993). *Epistemología y Metodología*. Bs. As. Argentina: Eudeba.

Valenzuela, L. F. (2006). Filosofía de la responsabilidad social empresarial (The Philosophy of enterprise social responsibility). En *Innovaciones de Negocios*, 3(1):69-91

Villaroya Lequericaonandia, M.B. y Ramos Sánchez, S. (2018). ¿Proporciona la normativa contable española para organizaciones no gubernamentales el marco conceptual idóneo para la presentación de información económico financiera transparente? Similitudes y diferencias con la normativa internacional aplicada por las 20 ONG más importantes del mundo. En *Revista de estudios cooperativos*, 128, 212-247.

Ynoub, R. (2015). *Cuestión de método. Aportes para una metodología crítica*. México: Cengage Learning Editores.

Young, J.J. (2006). Making up users. En *Accounting, Organizations and Society*, 31, 579-600.

COMPENSACIÓN DE LAS PASIONES, DESEO Y COMERCIO EN SPINOZA. UNA DISCUSIÓN CON LA TESIS DE ALBERT HIRSCHMAN.

Cattaneo, Ricardo (UNER-UNL)

Ser de la partida

En su ensayo *Las pasiones y los intereses* ([1977/1997] 2014), Albert Otto Hirschman ha intentado desenredar las correlaciones políticas del crecimiento económico y sus consecuencias adversas en el mundo contemporáneo. Sobre el trasfondo de la más conocida tesis de Max Weber (1904/5), Hirschman busca alcanzar otro modo de esclarecer el asunto de la emergencia y consolidación del capitalismo en los tiempos modernos; un esclarecimiento que no hace foco en las afinidades electivas entre tal surgimiento y la aparición de una nueva ética en la burguesía emergente, tras el declive de la moral heroica característica de la aristocracia feudal. El pensador berlinés intenta hilvanar, en cambio, la emergencia de “lo nuevo” (identificado con la búsqueda del interés propio) a partir de “lo viejo” (resumido en la pasión por la gloria), llevando su planteo más allá de lo que fuera considerado por las lecturas usuales (Adelman 2013; Sen 2014; Grant 2016). Y aunque pueda ser tenido por una digresión de sus trabajos principales sobre economía del desarrollo, dado que el ensayo *Pasiones e intereses* se haya centrado en la historia de las ideas de los siglos XVII y XVIII, lo cierto es que nos encontramos ante un texto singular en su itinerario intelectual. Al punto que la tendencia habitual en Hirschman de criticar y repensar sus propios trabajos (tendencia que él mismo caracterizara como “auto-subversión”) fue dejada de lado durante el proceso de elaboración de este ensayo, pues había encontrado, dice, “[...] «mi» verdad, de modo que nunca necesité modificarla” (Hirschman 2014, 24; Grant 2016, 114).

En esta oportunidad, no vamos a ocuparnos de escudriñar el sentido de esa suerte de confesión hirschmaniana, ni vamos a buscar ponerla en relación con su amplia biografía intelectual. Mediante la revisión de su ensayo sobre los diversos argumentos políticos que fueran esbozados en favor del capitalismo antes de su triunfo procuramos entresacar, en cambio, algunas ideas que puedan servirnos para perfilar mejor nuestro actual proyecto de investigación. Se trata de un espacio que hemos conformado con colegas de la FCECO-UNER y que buscamos hacer extensivo a otros colegas que trabajan en temas afines. Nuestro objetivo primordial es dilucidar en qué medida o hasta qué punto hablar de pasiones, intereses y razones contribuye a comprender las interacciones humanas, tanto en la denominada “sociedad de mercado” como en los diversos espacios políticos que de un modo u otro transitamos.

Para alcanzar ese objetivo general, consideramos que es preciso prestar atención a ciertas representaciones al uso, ya sean conceptuales o imaginarias, que suelen ser expresadas como la “búsqueda de lo que nos es útil”, el “egoísmo”, el “amor propio” o el “interés por uno mismo”; expresiones a las cuales se recurre comúnmente a la hora de intentar justificar de algún modo no pocas de las

interacciones antes mencionadas. En particular, porque tales representaciones parecen ir acompañadas de un planteo moral, que implica ciertas cargas valorativas (religiosas, tradicionales, culturales), las cuales, creemos, es deseable no dejar de sopesar. Cabe aclarar, no obstante, que nuestra intención no es “moralizante”. Es decir, no nos proponemos enseñar qué se debe hacer en tales interacciones sociales. Buscamos promover antes bien un espacio de reflexión conjunta donde sea factible recrear la deliberación comunitaria sobre las realidades complejas que nos toca vivir. Parafraseando al pensador holandés al cual haremos referencia luego, el fin que perseguimos no es reír ni llorar, mucho menos detestar lo que “los (otros) hombres hacen”, sino buscar entendernos en primer lugar.

Antecedentes remotos y alternativas modernas

Tanto en la primera edición como en la del vigésimo aniversario, el texto *Pasiones e intereses* se nos presenta dividido en tres partes. En la primera, Hirschman reformula aquella pregunta germinal que hiciera Weber en su famoso trabajo y busca situarse también en los preludios de los cambios operados en el mundo moderno: “¿cómo se volvieron honorables las actividades comerciales, bancarias y otras similares para obtener dinero en algún momento de la época moderna, tras haber sido condenadas o despreciadas como avidez, ánimo de lucro y avaricia durante los siglos pasados?” (Hirschman 2014, 33) La pregunta no supone la declinación de un *ethos* y el surgimiento de otro en un contexto determinado, ni indica solo un punto de partida y de llegada de su indagación histórica. Hirschman explora una teorización del siglo XVIII que tenía como objetivo moldear ciertas motivaciones humanas para que se tornaran aceptables e, incluso, deseables dichas actividades, como un recurso idóneo para disminuir los efectos negativos de las pasiones en la vida política. Puede incluso que dicho cambio se haya ido produciendo paulatinamente, debido quizás a matizaciones en los juicios vertidos al respecto, aunque ese recurso derivara luego en consecuencias no previstas.

Como una primera prueba de que lo nuevo surgió de lo antiguo es su referencia sucinta al pensamiento de Agustín de Hipona en tiempos de la caída del ordenamiento imperial romano. En la *Ciudad de Dios*, su autor condena por igual al deseo de dinero y posesiones, junto al deseo sexual y al deseo de poder. Pero ya entonces Agustín advertía, citando *La conjuración de Catilina* de Salustio, que esa *libido dominandi* podía ahogar los demás vicios si era combinada con la búsqueda del honor y la gloria (Cfr. *La ciudad de Dios*, Libro V, cap. 12). Ese antecedente remoto constituiría un primer indicio del modo como una aprobación acotada de tal pasión moderadora (la alabanza) pudo haber abierto una vía, cuyos enclaves en la historia de las ideas modernas serán explicitados luego. La perspectiva de Hirschman no es, sin embargo, la del moralismo vetusto, que se ha mostrado ineficaz a la hora de poner freno a las pasiones humanas. Tampoco el recurso a las utopías que remitieran, una y otra vez, a “repúblicas y principados que no se han visto ni conocido en realidad.” (Maquiavelo 2000, 119) Hirschman opta, claro está, por una perspectiva realista, sabedora del carácter heterogéneo y voluble de los hombres, que tiene presente las ventajas y desventajas que se siguieran de los sucesivos intentos puestos en práctica a la hora de pretender gobernar las pasiones. Es preciso atender a una pregunta compleja: ¿qué hacer

con los hombres y sus pasiones, si se pretende alcanzar un cierto orden en la vida social?

En su ensayo, Hirschman recoge en forma esquemática tres alternativas que fueron planteadas como intentos de contrarrestar la fuerza de las pasiones, a saber: a) la que apela a la represión estatal para contener sus secuelas más peligrosas o destructivas (sería el caso de Hobbes y su *Leviatán*); b) la que aprovecha los vicios privados para lograr virtudes públicas (como es el caso de Mandeville y su *Fábula de las abejas*); c) la que busca compensar las pasiones violentas confrontándolas consigo mismas o con otras relativamente inocuas (tal sería el caso de Hume y su *Tratado de la naturaleza humana*). De acuerdo con la segunda de ellas, no sería necesaria la coerción estatal si los efectos de las pasiones pueden reorientarse con prudencia. Por su parte, “el principio de las pasiones compensatorias”, de lograr cierto contrapeso entre unas y otras, pronto se tornó atractivo al operar sobre las pasiones mismas (Cfr. Grant 2016, 126).

A partir de esa última alternativa, Hirschman persigue la respuesta definitiva que se creyó encontrar al complejo planteo anterior: el interés *en general*, considerado como una de las pasiones -también denominado “amor propio”, antes de ser identificado como interés *material*-, serviría para contrarrestar las pasiones más salvajes y llevaría a los hombres a comportarse de manera más previsible. La tesis del “*doux commerce*”, esto es, de la necesidad de fomentar e incrementar la actividad comercial como un medio amable en el cual dirimir las diferencias entre los hombres sin necesidad de coacciones violentas pareció inapelable. Entre los testimonios favorables Hirschman destaca el de Montesquieu, para quien “El comercio [...] pule y hace apacibles los usos bárbaros tal como podemos ver a diario”; pero sin pasar por alto que un siglo después esa visión dulcificada del comercio será ridiculizada por Marx y Engels (Cfr. 2014, 82-84).

Antes de seguir con el derrotero de esas ideas, de evaluar el alcance y la pertinencia de la propuesta de Hirschman, cabe advertir algo que el autor menciona como al pasar, a saber: que en la calificación “*doux*” atribuida al “*commerce*” se recogería un uso denotativo no-comercial, que refería con frecuencia a una «conversación animada y repetida», o a otras formas de relación social educada, habitual entre franceses e ingleses (Cfr. Hirschman 2014, 83). Su fuente de consulta, según lo que figura en el texto, parece haber sido el *Oxford English Dictionary*. Sin embargo, creemos que es posible hallar otra fuente a partir de la cual concebir esa forma singular de relación “comercial”; una fuente a la cual el mismo Hirschman alude al presentar justamente esa tercera alternativa -la del “principio de la pasión compensadora”-, pero sin llegar a entresacar lo que traeremos a colación enseguida. Nos referimos al pensamiento de Baruch Spinoza en relación con el modo de “tener comercio” (*avoir commerce*) entre los hombres y su posible correlación con la libertad política.

Contrarrestar las pasiones y “tener comercio” en Spinoza

Dos ideas centrales son extraídas de la *Ética* de Spinoza para reforzar el argumento a favor de la tercera alternativa: la proposición 7 de la cuarta parte, donde el autor afirma que “un afecto no puede ser reprimido ni suprimido sino por

un afecto contrario y más fuerte que el afecto a reprimir”, y la proposición 14 de la misma parte, donde afirma que “El conocimiento verdadero del bien y del mal, en cuanto verdadero, no puede reprimir ningún afecto, sino tan sólo en cuanto que es considerado como un afecto” (Spinoza 2000, 190 y 194 respectivamente). Esas proposiciones se inscriben en la teoría general de los afectos del filósofo holandés, cuya riqueza y profundidad no sería apropiado exponer sucintamente aquí. En relación con nuestro tema, no obstante, podemos señalar que el hombre está necesariamente sometido a las pasiones, porque somos una parte de la naturaleza que no podemos concebirnos sin las otras partes; lo cual implica, a su vez, que nuestra fuerza finita *-conatus-* es superada por la potencia de causas externas. De allí que la pregunta acerca de cómo moderar un afecto concluya, como dice Spinoza, en que solo por un afecto contrario y más fuerte. El conocimiento de lo bueno o de lo malo no sería sino el afecto de lo que nos es útil o perjudicial para la conservación de nuestro ser, es decir, aquello que sabemos que puede aumentar o disminuir nuestra potencia de obrar. De allí que buscamos necesariamente lo que nos es útil y deseamos lo que aumenta nuestra potencia de obrar, sin que ello vaya en desmedro de la búsqueda común por lo que entendemos que nos es útil a todos.

En cuanto al *Tratado teológico-político*, recordemos que contiene varias disertaciones orientadas a demostrar que la libertad de filosofar -esto es, de pensar y juzgar sin dejarse llevar por prejuicios o supersticiones- no solo es compatible con la paz social y el ejercicio del gobierno, es requerida incluso por éstos para lograr conservar cierto orden político en el Estado. Spinoza no desconoce los inconvenientes que pueden seguirse del ejercicio de tal libertad para el ordenamiento de lo público. Pero sabe que “cuanta menos libertad se concede a los hombres, más se aleja uno del estado natural [siendo el Estado democrático el que más se aproxima a dicho estado] y con más violencia, por tanto, se gobierna” (Spinoza 2003, 421). De allí que, lejos de buscar hipotetizar acerca de comportamientos humanos deseables en un Estado utópico, el filósofo holandés apela a un ejemplo que tiene a la mano: la ciudad de Ámsterdam, descrita así en el cap. XX de su TTP:

Pues en este Estado tan floreciente y en esta ciudad tan distinguida, viven en la máxima concordia todos los hombres de cualquier nación y secta; y para que confíen a otros sus bienes, sólo procuran averiguar si es rico o pobre y si acostumbra a actuar con buena fe o con engaños. Nada les importa, por lo demás, su religión o secta, ya que éstas de anda valen en orden a ganar o perder una causa ante el juez. (Spinoza 2003, 422)

Ante ese testimonio de primera mano, nos preguntamos: ¿cómo llegaron tales hombres a vivir en la máxima concordia, independientemente de su nacionalidad o pertenencia a una tradición religiosa? La ciudad misma, ¿no ha llegado a ser alabada por la intensa actividad comercial desarrollada en el siglo XVII, convertida en depósito internacional tras el sitio de Amberes (1584/85)? Y dicho intercambio comercial, mediado por la Bolsa y el Banco (creados en 1607 y 1609 respectivamente), ¿no ha contribuido en algún sentido a la configuración de un orden político admirable, por su doble carácter pacífico y prolífico?

Tal como lo resume Maxime Rovere (2007), Spinoza conocía desde adentro el mundo de los comerciantes dado que era la tercera generación de vendedores de

frutos secos y de cítricos importados de la Península Ibérica, entre otras mercancías. A la muerte de su padre, tuvo que ponerse incluso al frente del negocio familiar durante dos años -la firma Bento y Gabriel Spinoza-, hasta su expulsión de la sinagoga en 1656. Luego, desde 1651 y en adelante, Spinoza se dedicará a fabricar y a vender lentes, a diferencia del físico Cristian Huygens y del burgomaestre Johann Hudde que lo hacían más bien como eruditos (*savante*). Y lo hacía, a su vez, rodeado de amigos que pertenecían al círculo de los denominados “colegiantes”, muchos de los cuales fueron también comerciantes (como Jarig Jelles, Peter Balling, Simon de Vries, Jan Rieuwertsz), al igual que lo fuera Franciscus Van den Enden -en su caso, de obras de arte-, con quien Spinoza estudió latín y aprendió no pocas ideas políticas liberales. Aunque sería conveniente no minimizar el papel del comercio en la vida de Spinoza, llama la atención que esa actividad no llegara a ser tematizada como objeto de sus reflexiones filosóficas. Apenas es evocada hacia el final del TTP, como citamos más arriba, en un marco teórico donde se reivindica la libertad de juicio y una forma de gobierno que busca garantizar tanto la diversidad de opiniones como la convivencia pacífica. Pero puede que haya sido significativa en otro sentido, como una modalidad de intercambio enteramente replanteada. Veamos esto último siguiendo algunas ideas de Rovere (2007).

Como sabemos, en aquellos tiempos de innumerables guerras de religión, de enfrentamientos virulentos entre los hombres, la paz social era un *desiderátum* compartido. En Ámsterdam, sin embargo, tales diferencias en materia de religión parecían ser dejadas de lado por momentos para poder intercambiar bienes, invertir o recobrar el dinero ahorrado o prestado, etc. Así, la concordia entre hombres provenientes de distintas latitudes y tradiciones culturales era recreada no solo en esos círculos de lectura y puesta en común de ideas religiosas y políticas liberales -como el de los colegiantes-, sino también en los ámbitos en los que se ejercía la actividad comercial, bancaria o bursátil liberados de la tutela religiosa inútil. A pesar de no haberse ocupado teóricamente del tema del comercio, cabe la sospecha de que Spinoza haya importado quizás cierto deseo de realizar intercambios, sacando provecho de ellos, para su forma de concebir el orden de los afectos humanos. Y todo ello habría sido pensado no solo en un determinado contexto político, sino en medio del creciente prestigio de dos instituciones que contribuyeron a la prosperidad de la ciudad, a saber: el banco, que posibilitaba transacciones financieras sin moneda) y la bolsa, que permitía negociaciones desvinculadas de los stocks. Espacios estos en los que, como señala Rovere (2007), confluían tres aspectos cuya articulación traía importantes beneficios para la comunidad: el carácter no confesional (solo se requería una suma de dinero o cantidad de bienes para la transacción), la igualdad de status (solo había roles circunstanciales de comprador, vendedor o portador) y la convergencia de intereses (el crecimiento y desarrollo de las fuerzas productivas de cada uno y de la sociedad). En ese contexto, la figura del comerciante sirve como argumento para mostrar que la sociedad funciona mejor en la medida en que no se entremezclen tales asuntos con cuestiones regidas por las instituciones religiosas. Así, el intercambio comercial sirve de ejemplo para apoyar la libertad de juzgar, clave del fortalecimiento de las instituciones políticas y garantía de la paz social.

En la *otra* concepción de lo comercial, el término *commercium* aparece designando en cambio toda relación, todo trato recíproco o contacto entre los hombres e, incluso, con las cosas. Rovere señala que en una nota al parágrafo 41 del *Tratado de la reforma del entendimiento* ya no se concibe al “comercio” como intercambio sino como relación de producción. Spinoza dice allí: “tener comercio con otras cosas es ser producido por ellas o producirlas” (1989, 21 - *Commercium habere cum aliis rebus est produci ab aliis, aut alia producere*-). En el mismo sentido, no nos resultará extraño encontrarnos con esta otra afirmación en el escolio de la proposición 18 de la cuarta parte de la *Ética*: “[...] nosotros nunca podemos conseguir que no necesitemos nada exterior para conservar nuestro ser y vivamos sin tener intercambio alguno (*ut ita vivamus, ut nullum commercium cum rebus, quæ extra nos sunt, habeamus*) con las cosas que están fuera de nosotros [...]” (Spinoza 2000, 197). Al pensar la relación con las cosas, el hombre entra él mismo en relación con ellas y se convierte en parte implicada incluso en la relación que las cosas mantienen entre sí: “[...] aquellas cosas que tienen comercio con otras, como sucede con todas las que existen en la Naturaleza, serán entendidas, y sus esencias objetivas tendrán ese mismo comercio unas con otras [...]” (Spinoza 1989, 197). El hombre forma parte así del comercio universal, tiene trato consigo mismo, con otros hombres y con muchas cosas, manteniéndose a sí y manteniendo a su modo esta *otra* relación comercial.

A modo de conclusión, para dar paso a otros

Hemos elegido el ensayo *Pasiones e intereses* porque creemos que allí se nos brindan indicaciones valiosas para comprender el mundo moderno y contemporáneo. El texto invita a llevar a cabo una reconstrucción del modo como se han ido articulando históricamente ciertas pasiones, intereses y razones, dando lugar a la emergencia y consolidación del capitalismo, y a sus consecuencias adversas. Hirschman extracta ideas de distintas fuentes del pensamiento político, moral y económico de los siglos XVII y XVIII, pero sin llegar a prestar atención - como él mismo reconoce- a los sistemas en que se hallaban insertos. De allí que en nuestro proyecto nos hemos abocado a investigar los modos como ha sido comprendida históricamente dicha articulación entre determinadas pasiones (tales como la avaricia y la ambición, entre otras), intereses (el interés por uno mismo o por lo que nos es útil, por casos) y razones (como la racionalidad estratégica). Su importancia en la configuración de los diversos órdenes socio-económicos y políticos es reconocida dado que delimita en alguna medida nuestro campo de acción.

Para ello, hemos considerado conveniente seguir dos ejes de trabajo concomitantes: revisar, examinar y problematizar ciertos desarrollos teóricos de la historia del pensamiento, ya sean fuentes clásicas modernas, como ensayos y discusiones contemporáneas; recoger, auscultar y reflexionar sobre ciertas representaciones (conceptuales o imaginarias), actitudes y valoraciones que han llegado a arraigarse en el horizonte de expectativa de nuestros estudiantes; conformando algunas de nuestras creencias, que parecen orientar nuestro quehacer cotidiano y nos han llevado a percibir en cierta manera el mundo que nos rodea. Al punto tal que desde ellas suele delimitarse el campo de acción en el que nos parece posible, o factible, cambiar algo en los asuntos humanos. De allí

nuestro interés en ser de la partida, en proponerles que tengamos comercio entre nosotros...

Bibliografía

Hirschman, A. O. (2014): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Madrid, Capitán Swing.

Maquiavelo, N. (2000): *El príncipe*, Madrid, Istmo.

Spinoza, B. (1989): *Tratado de la reforma del entendimiento*, Madrid, Tecnos.

Spinoza, B. (2000): *Ética demostrada según el orden geométrico*, Madrid, Trotta.

Spinoza, B. (2003): *Tratado teológico-político*, Madrid, Alianza.

Adelman, J. (2013): *Worldly Philosopher. The Odyssey of A. O. Hirschman*, Princeton, New Jersey.

Grant, R. (2016): "Homo Politicus: Reflections on the Passions and the Interests". *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 34B, pp. 123-137.

Rovere, M. (2007): "Avoir commerce: Spinoza et les modes de l'échange". *Astérion. Philosophie, histoire des idées, pensée politique*, 5, pp. 219-238 (consulta en línea: <http://journals.openedition.org/asterion/908>)

Sen, A. (2014): *Albert Hirschman, Moneta e Credito*, vol. 67 n°266, pp. 159-165.

ITINERARIO EN LA CONSTRUCCIÓN DE EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN

Centineo Alessi, Carmen (UCC)

Introducción

El itinerario supone un camino recorrido o a recorrer pero sobre preparaciones comprensibles y aceptados por quienes lo transitan. Para definir esta trayectoria, que se propone, se vuelve imperioso recordar y concordar el significado del vocabulario a usar para lograr aceptarlo.

Porque hay palabras, como comunión, que su uso y significado pueden llevarnos a muchas sorpresas, porque suelen ser conceptualizadas desde lo religioso, sin embargo la misma puede tener otras acepciones. Por ello es importante que la reseñemos para estar en consonancia de qué hablaremos cuando nos referimos a ella.

Tomando como referencia las definiciones de la Real Academia Española encontramos que el término comunión proviene del término latín *Communio*. Y en su primera acepción es "participación en lo común". Tal vez sea necesario por esta definición también acercarnos a la palabra participación. Esta, que proviene del latín *participatio*, y es la acción y efecto de tomar o recibir parte de algo, compartir.

Podemos inferir con esto que la participación a que nos invita el término comunión no se puede asumir como un hecho aislado o como una cadena lineal de acontecimientos. Participar en lo común estimula a estar presentes en distintos momentos y espacios, que se desarrolla como un itinerario abierto y en forma dinámica a una nueva realidad que se debe afrontar día a día desde un nuevo modo de ser y de actuar; con otros y con los recursos ambientales de hoy y su conservación para el mañana.

Y para puntualizar lo "común" volvemos a una de sus acepciones aceptada también por la Real Academia Española que la explicita como lo "que pertenece a todas las personas". Y tan es así que cuando hablemos de bienes comunes no solo nos estaremos refiriendo en atención a lo atinente a la ecología sino a los recursos de toda actividad económica. El Papa Francisco (2015) en su encíclica *Laudato Si* asume que los bienes creados les pertenecen a todas y cada una de las personas de la humanidad por igual. Remarcando asimismo que ocuparse del medio ambiente es una manera de preocuparse por los más desfavorecidos.

Por lo tanto, podríamos buscar comenzar definiendo que hablaremos de una economía de comunión cuando la preocupación de la empresa este centrada en la intervención en una cultura de creación de riqueza y producción, distribución y consumo cuyo primer desvelo sea el hombre y su forma comunitaria y participativa de recibir y tomar de los bienes y servicios de su entorno.

Horizonte de Partida

Nuestro punto de partida para la edificación de este itinerario para la formación de empresas en una economía de comunión, es el hombre en su situación vital, con sus miedos e idealismos, con su ignorancia y su sabiduría. No como “recurso humano” de las organizaciones, tratándolo como prolongación de las tareas que le asignen sus roles, sino como una realidad valiosa en sí misma.

Aquellos que pueden construir organizaciones muy exigentes con respecto a la identificación y aportación de las relaciones que genera, que estén en la búsqueda constante de contagiar reciprocidad. Donde las respuestas o feedback que se generen por las mismas incentiven a que los miembros internos y externos de la organización no se sientan en un rol pasivo, y menos aún que lleguen al punto de no esperar o pedir nada a cambio de sus aportaciones cotidianas.

Aprenden que a partir de detalles y actitudes, que se suceden y repiten en el día a día, es como se pueden transmitir y modelar los valores forjando la conciencia de libertad en la construcción de una fraternidad y comunión en la economía.

Algunas opciones en América Latina de “ otra economía”

En el continente americano el primer esbozo de una economía basada en la reciprocidad y el trabajo comunitario lo encontramos en la “minga”. Que es una institución económica – social precolombina. En ellas el dueño de un campo lo cultivaba en colaboración de amigos y vecinos (Petrocelli,1992, pag.75). Como así también era el modo privilegiado para otras acciones. No tener parientes o amigos que pudieran participar de estas actividades era una situación socialmente indecorosa.

Y en la época hispánica, los jesuitas en sus misiones en América Latina usaron este modo de trabajo de colaboración y ayuda mutua para la construcción de capillas con gran éxito. (Gutierrez, 2007)

En 1941 el dominico francés, Rvdo. Luis Joseph Lebret, crea el movimiento “Economía Y Humanismo “que habría de marcar a investigadores de diversos países de América Latina divulgando en el continente una escuela conocida como “Economía Humana”, preocupada en generar un visión global entre la dinámica de las sociedades y de las culturas, articulando las medidas económicas, sociales y culturales para generar una concepción integral del desarrollo. En la encíclica *Populorum Progressio* (1967) promulga por Pablo VI se encuentra referencia al pensamiento de Lebret calificándolo de « eminente experto» cuando dice :

“ 14. El desarrollo no se reduce al simple crecimiento económico. Para ser auténtico, debe ser integral, es decir, promover a todos los hombres y a todo el hombre. Con gran exactitud ha subrayado un eminente experto: «Nosotros no aceptamos la separación de la economía de lo humano, el desarrollo de las civilizaciones en que está inscrito. Lo que cuenta para nosotros es el hombre, cada hombre, cada agrupación de hombres, hasta la humanidad entera»”

Se comienza a mencionar la Solidaridad como valor indispensable en la búsqueda de un verdadero desarrollo de los pueblos.

Tiene eco en Chile por esos años cuando surge la Economía de la Solidaridad. Dice Luis Razeto Migliario en su libro *Los Caminos de la Economía de la Solidaridad*:

“Se nos ha dicho muchas veces que debemos solidarizar como un modo de paliar algunos defectos de la economía, de subsanar algunos vacíos generados por ella, o de resolver ciertos problemas que la economía no ha podido superar. Así, tendemos a suponer que la solidaridad debe aparecer después que la economía ha cumplido su tarea y completado su ciclo”...“Lo que sostenemos es distinto a eso, a saber, que la solidaridad se introduzca en la economía misma, y que opere y actúe en las diversas fases del ciclo económico, o sea, en la producción, circulación, consumo y acumulación. Ello implica producir con solidaridad, distribuir con solidaridad, consumir con solidaridad, acumular y desarrollar con solidaridad. Y que se introduzca y comparezca también en la teoría económica, superando una ausencia muy notoria en una disciplina en la cual el concepto de solidaridad pareciera no encajar apropiadamente.” (Razeto Migliario, 1996, pag.5)

En Brasil antes de 1990 existían cooperativas agrarias formadas en principios de solidaridad y cooperación, pero fue con la llegada a la presidencia del partido político de los trabajadores (PT) cuando comenzó a existir formalmente la Economía Solidaria al crear programas específicos e incluirla en su política de gobierno. (Singer, 2009, p.57).

En Argentina el gobierno nacional desde 1996 a la actualidad pone en marcha distintos programas que promueven el acercamiento entre los emprendedores sociales y las cooperativas de la Economía Social y el sector público y privado. Sin embargo se ha detectado una fragilidad en la continuación de dichos emprendimientos una vez finalizado el programa que le da origen. La razón podría ser según Susana Hintze (2013) los “tiempos políticos y técnicos pueden no coincidir con los tiempos sociales de maduración de los grupos asociativos”. Es el Inaes (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social <https://www.argentina.gob.ar/inaes>) el organismo nacional que promueve y vela por el buen funcionamiento del sistema mutual y cooperativo. A partir de principio del siglo XX las cooperativas y mutuales se han desarrollado en zonas rurales para atender necesidades de provisión de luz, agua y otros servicios que no podían acceder si no unían esfuerzos en estos tipos societarios.

En 1991 nace en Brasil la Economía de Comunión. Fue recibido con entusiasmo no solo en América Latina, sino también en Europa y otras partes del mundo. Le propone al empresario reemplazar la cultura del poseer por la cultura del dar. Y si bien la fundadora es Chiara Lubich, del movimiento de los Focolares, es un proyecto dirigido a todos los hombres sean o no creyentes. Diría en un discurso en Praga:

“ Cultura del dar no significa solamente dar las utilidades, o dar algo, joyas, tierras, casas. No es eso. Se trata de dar lo que hemos aprendido del Evangelio, que significa amar a todos. Por lo tanto una cultura del amar: amar también a los empleados, amar también a la competencia, amar también a los clientes, amar también a los proveedores, amar a todos.” (Lubich,2001)

Mostrando que amar no es solo un sentimiento sino una acción. Y una acción a poner en práctica sin titubeos en toda actividad económica.

Como propuesta

Seguiremos la tradición de pensamiento de la economía civil, que tiene como objetivo según Genovesi(1785) :“ la felicidad natural y civil de los Pueblos”, para recorrer cada componente que tendremos que visibilizar en este itinerario para la construcción de empresas en una economía de comunión:

- **La Persona:** El cuidado de la persona poniendo fe en las posibilidades de cada cual, la certeza de que cada persona puede crecer a límites insospechados y que es capaz no solo en lo técnico-instrumental sino en lo personal-espiritual de aportar y recibir. El desarrollo personal de cada integrante de la empresa repercute directamente en la cultura empresarial de la misma llevándola al éxito o al fracaso, De allí que el lejano Departamento de Personal que se ocupaba solamente de la liquidación de haberes, reclutamiento y bajas, en la actualidad no solo cambio de nombre, sino que debe ocuparse de la comunicación, participación, formación, planes de carrera, promoción y desarrollo, motivación laboral, conflictos laborales individuales y colectivos de los integrantes de la organización. (Puchol, 2007,p.23).
- **Los Valores:** respetando el principio de subsidiariedad, fundando un ejercicio en el que toda actividad se realice en el contexto en que se necesita y por quienes estén involucrados. Si fuera necesaria una intervención de un ente superior (el estado, la empresa, etc), la misma no tendría que superar un plazo breve y determinado. Ya que en ningún caso se buscaría reemplazar, sino de asistir por el lapso que no pueda realizar la actividad, basándose en el principio de libertad y desarrollo individual. Afirma Stefano Zamagni “ no se es libre si jamás (o al menos, en parte) se logra realizar el propio plan de vida”.
- **Las Relaciones:** con la creación de redes y vínculos humanos que reconstruya el tejido social en valores que dignifiquen a la persona y promueva la sostenibilidad de los recursos para generaciones futuras. Porque la socialización es un proceso dinámico de dar y recibir que llevan adelante las personas en su entorno. Más aun, este proceso en el que participan con otros es donde crean su propia personalidad. (McIntyre, 2014)
- **El Tiempo:** Se requiere de tiempo y mucha flexibilidad. El respeto a la velocidad del otro, entendiendo que los valores son compartidos pero el criterio temporal es unilateral y propio de cada persona y por ende replicara en cada organización a la que pertenezca.
- **El Acompañamiento:** La creación de un entramado comunitario, donde se desarrolle la actividad económica, con el objeto de transmitir experiencias e intercambiar ideas. En el difícil juego de cercanía – distancia que el acompañamiento conlleva y en la dificultad que marca la confidencialidad en los conocimientos fundamentales (know how) de cada organización. En un proceso que incorpora la reciprocidad, puesto que se acompaña y se es acompañado, en un espacio donde se espera salvaguardar la dignidad de cada uno. Al fin, es humanizador para que cada quien sea capaz de reconocerse como persona, más allá de los roles que este ocupando.
- **El Itinerario:** No como una construcción para llegar a un punto final sino como camino a transitar en pluralidad de voces y pertenencias. Con procesos dinámicos e interrelacionados. Fortaleciendo las categorías teóricas de la economía civil: subsidiariedad, reciprocidad, fraternidad, bienes relacionales.
- **Lo Público:** La presencia participativa y activa con presencia pública de todos los integrantes de cada organización. La participación como agente sensibilizador en los espacios políticos y sociales ha de convertirse en una vertiente movilizadora y provocativa de los cambios en las estructuras económicas necesarias para la construcción de este tipo de economía con carácter universal. Lo público visto no

solo desde el espacio político sino desde la construcción de “mostrarse” en lo de cada quien aporta a esta nueva construcción económica.

- **Lo Sistémico:** comprender que las empresas no solo tienen un componente técnico-instrumental para el desarrollo de sus actividades sino que las relaciones sociales que se generan por la participación de todos los que de una manera u otra están relacionados con la misma (empleados, clientes, proveedores, estado) cooperan entrelazados en su desarrollo. Y con la globalización y el uso de las redes sociales este entramado se vuelve más complejo y activo.

Conclusión

Existe la preocupación de numerosos científicos y teólogos, de la Iglesia Católica y de otras comunidades, como así también de distintas organizaciones sociales y de empresarios sensibles, por la búsqueda de una construcción compartida que lleve a nuevas formas de economía, que ayuden a erradicar la pobreza que azota a gran parte de la humanidad y las diferencias estructurales de las disfunciones de la economía mundial y actual.

Tal vez estas desigualdades surgen porque consideramos que la libertad humana no tiene límites y el hombre se provoca heridas así mismo, al medio ambiente y a otros hombres porque se olvida que:

«El hombre no es solamente una libertad que él se crea por sí solo. El hombre no se crea a sí mismo. Es espíritu y voluntad, pero también naturaleza, y su voluntad es justa cuando escucha la naturaleza, la respeta y cuando se acepta como lo que es, y que no se ha creado a sí mismo. Así, y sólo de esta manera, se realiza la verdadera libertad humana» (SS Benedicto XVI, 2011, pag 4).

Las opciones que han surgido en América Latina animan tibiamente a mostrarnos que es con el desarrollo de nuestras comunidades, y nunca individualmente, donde encontraremos una nueva mirada de la economía. Para ello el itinerario propuesto es un intento de asegurar como desde lo instrumental podemos en el encuentro con el otro, en la tibieza de compartir y cooperar donde podremos encontrar nutrir nuestro crecimiento y felicidad, y lograr el ansiado cambio en el modelo económico. Y que el individualismo no solo enferma a los miembros de la sociedad sino que repercute dañando a sus economías, porque nada es posible queriendo hacerlo solo.

Como dice el poeta:

“... la vida no es de nadie, todos somos
la vida —pan de sol para los otros,
los otros todos que nosotros somos—,
soy otro cuando soy, los actos míos
son más míos si son también de todos,
para que pueda ser he de ser otro,
salir de mí, buscarme entre los otros,
los otros que no son si yo no existo,
los otros que me dan plena existencia...” (Paz, 1995)¹

¹ Fragmento del Poema Piedra del Sol

REFERENCIAS

Discurso de SS Benedicto XVI en su visita al Parlamento Federal de Alemania (22 de Setiembre de 2011). Recuperado de https://www.vidanuevadigital.com/wp-content/uploads/2011/09/DiscursoB16_Reichstag1.pdf

MCINTYRE, LISA J (2014). The practical Skeptic Core concepts in Sociology, New York: Mc Graw Hill Education.

ZAMAGNI, STEFANO (2012). Por una Economía del bien común. Buenos Aires: Ciudad Nueva.

PAZ, OCTAVIO (1995) . Libertad Bajo Palabra. Mexico: Edición Fondo de Cultura Económica.

Carta Encíclica Laudato Si de SS Francisco (24 de Mayo de 2015) Recuperado de http://w2.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si.html

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Diccionario de la lengua española, 23.^a ed., [versión 23.2 en línea]. Consultado en :<https://dle.rae.es>.

GUTIÉRREZ , R.(2007) Las misiones circulares de los jesuitas en Chiloé. Apuntes para una historia singular de la evangelización. Apuntes Vol 20 N 1:50-69. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/apun/v20n1/v20n1a04.pdf>

Carta encíclica Populorum Progressio de SS Pablo VI(26 de marzo de 1967). Recuperada de : http://w2.vatican.va/content/paul-vi/es/encyclicals/documents/hf_p-vi_enc_26031967_populorum.html

LUBICH , C. (2007) Economía de Comunión . Buenos Aires: Editorial Ciudad Nueva.

RAZETO MIGLIARO, L. (1996) Los Caminos de la Economía Solidaria. Buenos Aires: Ed. Lumen Humanitas.

HINTZE, S. (2013) Alcances y desafíos de las políticas públicas para la Economía Popular y Solidaria. Trabajo presentado en el Tercer Seminario Internacional: “Rol de la Economía Popular y Solidaria y su aporte en el Sistema Económico Social y Solidario. Quito.

BRUNI, L.(2010) La Herida del Otro. Buenos Aires: : Editorial Ciudad Nueva.

PEREIRA MORAIS, L, Economía social (es) y Economía solidaria (esol) en brasil: consideraciones conceptuales y prácticas en pro de la construcción de alternativas socioeconómicas al desarrollo territorial.. Ánfora [en línea] 2009, 16 (Enero-Junio) : Recuperado de :<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357834258003>> ISSN 0121-6538

GENOVESI, A.(1785) Lecciones de Comercio, ó bien Economía Civil . Tomo 2. Recuperado de https://books.google.com/books?id=rC1PAAAYAAJ&dq=antonio+genovesi&hl=es&source=gbs_navlinks_s

SINGER, P. (2009) Relaciones entre sociedad y estado en la economía solidaria. Flacso-Ecuador; Iconos Revista de Ciencias Sociales No 33.

PUCHOL, L. (2007). Dirección y Gestión de Recursos Humanos. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.

Contra el positivismo económico reduccionista: propiedades emergentes y sistemas abiertos

Céspedes, Esteban (UV)

(Instituto de Filosofía, Universidad de Valparaíso / Instituto de Sistemas Complejos de Valparaíso)

Resumen

Desde la perspectiva neoclásica, la noción de crecimiento económico ha sido estudiada tradicionalmente sobre la base de la tesis metodológica positivista según la cual los modelos económicos no deben ser evaluados considerando si sus supuestos son realistas o no. Lo relevante al evaluar un modelo económico, en cambio, serían sus consecuencias y su poder predictivo. Podemos llamar a este principio metodológico *tesis de irrelevancia*. Si bien esta tesis ha sido criticada en varias ocasiones mediante argumentos que exigen un realismo de los supuestos, el presente trabajo va en otra dirección: Podemos aceptar el carácter general de la tesis de irrelevancia, manteniendo un espíritu positivista, pero rechazando a la vez las ideas reduccionistas que suelen acompañarla en los análisis de la función de producción y del concepto de crecimiento económico. Así, podemos realizar una crítica del rol que tienen algunos modelos de crecimiento en la teoría económica dominante, una crítica positivista a la rama reduccionista del positivismo. El argumento que será presentado está enfocado en la circularidad explicativa que surge al analizar los modelos dominantes de crecimiento. Tal circularidad genera cuestiones clave dentro del problema más general de los microfundamentos de las propiedades económicas macro. En la parte constructiva de este trabajo, sugiero que los conceptos de estado emergente y de sistema abierto pueden ayudar a clarificar ciertos aspectos asociados al problema de la circularidad, sin tener que descartar la tesis de irrelevancia.

Introducción

Podemos señalar dos problemas fundamentales de la filosofía de la economía que no han sido abordados aún de manera satisfactoria. El primero es el de comprender la noción de crecimiento económico dentro de una perspectiva positivista. El segundo problema es caracterizable como la tensión que existe entre macroeconomía y microeconomía.

Uno de los objetivos principales de este artículo es el de considerar el rol que juega la noción de crecimiento dentro de la economía positiva. Si bien abordaré esto de manera crítica, no negaré la relevancia de dicha noción para la disciplina de la economía. Parece difícil creer que una teoría científica pueda ser exitosa sin cuidar la claridad conceptual sobre sus procesos de contrastabilidad y el positivismo es una perspectiva que promueve la búsqueda de esta claridad. Ahora bien, no parece haber aún una noción positivista satisfactoria de crecimiento económico.

Pensando en el problema de la relación entre microeconomía y macroeconomía, el mismo concepto de crecimiento representa uno de los puntos centrales de este problema. ¿Debemos entender una economía como si fuera una firma? Si el crecimiento de las economías no es análogo al de las empresas, ¿con respecto a qué aspectos podemos establecer las diferencias? Es importante tener en cuenta que, como veremos, estas preguntas resultan ser aún más problemáticas desde la mirada de la economía positiva.

Siguiendo la distinción clásica de John Neville Keynes (1891) entre economía positiva y economía normativa, podemos comenzar con las siguientes caracterizaciones:

Economía positiva. La economía positiva es un cuerpo de conocimiento económico sistematizado que está enfocado principalmente en los hechos económicos.

Economía normativa. La economía normativa es un cuerpo de conocimiento económico sistematizado concerniente a las reglas y objetivos que permiten alcanzar fines económicos determinados.

Si bien hay varias maneras en las que ambas áreas pueden interactuar, el positivismo económico pone énfasis en separarlas y en otorgarle más relevancia a la sistematización de los llamados hechos económicos. Probablemente la mejor muestra de esto está en los esfuerzos de Milton Friedman (1953) en defender la siguiente tesis:

Irrelevancia de los supuestos. Las teorías económicas positivas no deberían ser evaluadas con respecto a la realidad de sus supuestos, sino con respecto a sus predicciones.

Para abreviar, también podemos llamarla *tesis de irrelevancia*. Es posible ver el énfasis dirigido a la economía positiva, considerando que las predicciones pueden ser entendidas como procesos de inferencia de enunciados interpretables como hechos económicos.

Crecimiento económico

El estudio del crecimiento económico dentro de la economía positiva muestra casos claros de cómo la tesis de irrelevancia es aplicada en la metodología relativa a la formulación de modelos teóricos. Como es sabido, los modelos económicos dominantes de crecimiento han sido desarrollados dentro de la doctrina neoclásica y siguen la siguiente forma general (cf. Solow 1957):

Función de producción. $Y = f(K, L)$

La variable L simboliza el trabajo, K simboliza el insumo de capital y la variable Y es la cantidad producida. Sobre la base de esta idea de producción, es posible definir el crecimiento económico de una economía a partir de diferencias porcentuales en la producción entre diferentes periodos. Así, por ejemplo, podemos formular enunciados como “La economía China creció un 6,9% durante el año 2017”.

Volvamos a pensar en la tesis de irrelevancia. Ésta es mantenida en las propuestas neoclásicas sobre la noción de producción. Por ejemplo, las variables K y L son tratadas usualmente como variables independientes. ¿Pero podemos decir que, realmente, el capital como insumo es independiente del trabajo? Para responder esta pregunta, habría que pensar en cómo deberíamos definir los conceptos de capital y trabajo. Ninguna de

estas preguntas importa, siguiendo el principio de irrelevancia. Sólo importa qué predicciones podemos realizar con cada modelo de crecimiento y cómo se ajustan a los datos.

Una de las críticas más más directas al supuesto de irrelevancia es la que proviene del campo realista (cf. Lawson 2017). Simplemente no es aceptable, según el realismo, una teoría económica que incluya términos cuya interpretación es obviada o incompatible con los fenómenos económicos y sociales. Otra crítica es la de rechazar la distinción entre economía normativa y economía positiva (cf. Caplin & Schotter 2008). Sobre esta base, se considera necesario comprender los conceptos centrales de una teoría económica en términos normativos. Por ejemplo, tomando los modelos de producción y la noción de crecimiento, se podría exigir la consideración de intereses políticos y económicos.

Si bien mi intención es proponer una crítica al positivismo económico y a la tesis de irrelevancia, no me centraré en ninguno de estos dos tipos de crítica. De todas formas, reaparecerán. Tampoco rechazaré el principio de irrelevancia completamente. Mi estrategia consiste, básicamente, en asumirlo, pero bajo las condiciones estrictas que merece. En la siguiente sección me enfocaré en dos problemas asociados a la tesis de irrelevancia, teniendo en mente la noción de crecimiento económico y la tensión ya mencionada entre las caracterizaciones de lo micro y lo macroeconómico.

Circularidad y microfundamentos

Un aspecto ampliamente cuestionado de los modelos neoclásicos de crecimiento es la aparente circularidad que surge al asignar unidades de medida y valores a las variables principales sobre las que operan las funciones de producción. Recordemos que, como fue señalado, la idea neoclásica de crecimiento es usualmente caracterizada sobre la base de alguna función de producción. El problema de la circularidad puede ser presentado de la siguiente forma (cf. Cohen & Harcourt 2003; Kincaid 2009):

Circularidad de los modelos de producción.

- a) Para obtener una función de producción sobre bienes diversos, ni los productos ni los insumos pueden ser medidos en términos físicos.
- b) Los productos e insumos en cuestión deben ser medidos según alguna medida de valor.
- c) Dentro de la tradición neoclásica, la medida de valor asignable a bienes diversos corresponde a los precios atribuibles al capital y a la distribución de ingreso.

Es preciso notar que el problema de la circularidad depende mucho del problema relacionado con la aplicación de la noción de producción a casos que involucran diversos tipos de bienes. Cuando se trata de bienes homogéneos, es posible, al menos en principio, medir el capital asignando valores físicos. No me detendré en esto ni en el problema de cómo incluir la heterogeneidad de los bienes en una función de producción. Si bien éste es muy importante para el fin de establecer una conexión entre la circularidad y el problema de unificar los principios microeconómicos con los macroeconómicos, me enfocaré ahora en la noción de precio, que también es crucial en vistas de dicho fin. Para entender con mayor claridad la cuestión de la circularidad, debemos pensar en la teoría

del precio establecida por la escuela neoclásica (cf. Marshall 1890). Según esta teoría, el concepto de precio es caracterizado en términos de oferta y demanda, así:

Precio. Bajo condiciones fijas, el precio de un bien particular aumenta con el aumento de su demanda y disminuye con el aumento de su oferta. Además, dado un precio fijo, la relación entre oferta y demanda para un bien particular determinado alcanza un equilibrio en cierto punto.

Dejando a un lado todas las particularidades criticables de esta teoría, podemos ver el problema de la circularidad de la siguiente manera: Por un lado, los productos son explicados mediante valoraciones de capital y trabajo. Pero por otro, estas valoraciones son explicadas a la vez por medio de un análisis sobre lo que los insumos correspondientes pueden producir. En otras palabras, la noción de producto es tanto parte del explanandum como del explanans en el marco de los intentos neoclásicos por comprender qué es el crecimiento económico.

El problema de la circularidad puede ser visto desde ya como un punto de cuestionamiento para el supuesto espíritu positivista que busca adoptar la teoría económica neoclásica. Si parte de una metodología positiva adecuada consiste en el esclarecimiento de conceptos y, con esto, en el análisis de los mismos, los modelos de producción que sufran de circularidad explicativa son defectuosos con respecto a dicha metodología.

Pasemos ahora al problema de la relación entre lo micro y lo macro. Según la teoría del precio ya señalada, la cual otorga las bases a la valoración de los elementos que operan bajo la función de producción, el concepto de precio da cuenta de la conducta de los agentes racionales individuales. En este sentido, la teoría del valor neoclásica está centrada en la rama de la microeconomía. Ahora bien, la teoría del crecimiento, cuando es aplicada al comportamiento de economías determinadas, es una parte central de la macroeconomía. Considerando esto, el problema de la circularidad está próximamente vinculado al así llamado *problema de los microfundamentos de la economía*. Éste puede ser caracterizado de la forma siguiente (cf. King 2012; Pilkington 2016):

Problema de los microfundamentos. Resulta particularmente difícil explicar cómo es que las acciones de los agentes económicos individuales pueden determinar las propiedades de niveles altos de una economía (es decir, sus propiedades macro), teniendo en cuenta que tales propiedades a la vez determinan las acciones de los individuos (es decir, las propiedades micro de una economía).

La primera parte de este problema puede ser abordada pensando en este par de preguntas: ¿Cómo es posible reducir descripciones de procesos macroeconómicos (por ejemplo, el crecimiento de una economía) a descripciones de procesos microeconómicos? ¿Y cómo surgen los procesos económicos de niveles altos a partir de los procesos económicos de niveles bajos? Complementariamente, la segunda parte del problema de los microfundamentos puede ser planteada mediante la siguiente pregunta: ¿De qué manera podemos caracterizar que los estados económicos de niveles altos pueden influir causalmente en las conductas individuales de los agentes que constituyen un sistema económico?

Con el fin de abordar estas preguntas, serán introducidas en la siguiente sección las nociones de sistema abierto y propiedad emergente. Como sugeriré brevemente, estas nociones podrían ayudar a la resolución de los problemas del positivismo económico, propios de los modelos teóricos dominantes.

Propiedades emergentes y sistemas abiertos

Atendiendo a los problemas expuestos en la sección anterior, parece muy plausible aludir al concepto de propiedad emergente. Ésta se asocia de diversas maneras a los comportamientos complejos que pueden ser observados en distintas clases de sistemas. De forma muy gruesa, las propiedades emergentes han sido entendidas tradicionalmente como las propiedades de un sistema que surgen a partir de las interacciones complejas entre las partes constituyentes del mismo y que son, al mismo tiempo, irreducibles a dichas partes (cf. Broad 1925; Alexander; El-Hani & Pereira 2000). Por supuesto, las propiedades macroeconómicas pueden ser consideradas como propiedades emergentes que surgen desde las interacciones complejas entre elementos microeconómicos.

Es preciso destacar inmediatamente que la caracterización simple del concepto de propiedad emergente recién indicada está envuelta en un problema filosófico fundamental: Parece incoherente sostener que las propiedades macro de un sistema, como sus propiedades emergentes, estén determinadas y, al mismo tiempo, indeterminadas por sus partes micro. En el marco de la doctrina neoclásica, ha habido claros intentos de adoptar una posición reduccionista ante este problema y de plantear que lo ideal sería eliminar la macroeconomía para pasar a una teoría económica fundamentada en lo que conocemos actualmente como microeconomía (cf. Lucas 1987, 107). También es posible adoptar un punto de vista dualista, según el cual se establecería que existen aspectos estrictamente irreducibles de la macroeconomía. En el presente trabajo será explorada una tercera vía, ligada a los intentos de entender los sistemas económicos poniendo énfasis en su ineludible complejidad (cf. Krugman 1996; Shaikh 2016; García, Ivarola & Szybisz 2018).

La presente propuesta consiste en aceptar de frente el problema recién mencionado y aceptar la aparente contradicción. Las propiedades emergentes son reducibles e irreducibles a la vez. Ahora bien, con el fin diluir esta incoherencia inicial, será de gran ayuda introducir la noción de contexto epistémico. Con esto podemos decir que la reducción de una propiedad emergente puede ser realizada en un contexto epistémico distinto de los contextos según los cuales la misma propiedad es considerada como irreducible.

Entenderemos la noción de contexto epistémico mediante la siguiente caracterización:

Contexto epistémico. Un contexto epistémico es una tupla $\langle Q, R \rangle$, donde Q es un conjunto de expresiones descriptivas, normativas y/o nominativas, ordenadas por un conjunto R de funciones de relevancia.

Notemos que, al considerar la posibilidad de incluir elementos normativos en un contexto, podemos mover los grados de normatividad asociados a cada descripción económica, sin vernos en la obligación de incluirla categóricamente en el cajón de la economía normativa o en el de la economía positiva. Ahora, es más que plausible pensar que una teoría no deja de ser positiva por considerar aspectos normativos. Aún más, aparentemente, los problemas asociados a los modelos neoclásicos de crecimiento provienen del empeño por separar lo normativo de lo descriptivo, como si lo segundo correspondiera a una clase de hechos económicos dotados de objetividad absoluta.

Luego de introducir la noción de contexto epistémico, podemos ahora proponer una definición de *estado emergente*, de la cual es posible derivar, como podrá notarse, el concepto de *propiedad emergente*:

Estado emergente. Sea K un contexto epistémico general que puede referirse, de acuerdo con las funciones de relevancia que lo constituyen, a tres contextos K_1 , K_2 y K_3 . Según K , un conjunto de estados E es emergente a partir de otro conjunto de estados, B , siempre y cuando

- a) exista un contexto K_1 , en el que E sea reducido a B ,
- b) exista un contexto K_2 , en el que E sea irreducible a B y
- c) exista un contexto K_3 , según el cual E involucre propiedades observables nuevas que estén correlacionadas con un cambio abrupto en la complejidad de B .

Sobre la base de esta definición de estado emergente podemos caracterizar el concepto de propiedad emergente como el que asignamos a las propiedades nuevas de un sistema que cumplan la condición c) una vez que el estado emergente correspondiente ya haya sido determinado.

Volvamos ahora al problema de la circularidad a la luz de la propuesta planteada recién. Como fue explicado, la teoría neoclásica del crecimiento padece de circularidad explicativa con respecto a la noción de producción y a su valoración. ¿Es ésta una circularidad viciosa? Por una parte, desde un punto de vista reduccionista, podría parecer una circularidad inocua. Ni el capital, ni el trabajo, ni la producción misma tendrían poderes causales reales en un sistema económico, pues todo lo fundamental dependería de lo micro, es decir, de los procesos económicos asociados a la oferta y la demanda, siguiendo la teoría del precio ya señalada. Por otra parte, desde una perspectiva dualista, la circularidad sí podría ser perniciosa, ya que se caería en el riesgo de evitar el análisis de los conceptos que dan sustento a la teoría del crecimiento, dejando además carentes de una explicación satisfactoria a las supuestas relaciones que vinculan las partes constituyentes de un sistema económico con propiedades estructurales de niveles altos.

Siguiendo la noción de estado emergente propuesta, podemos afirmar que el crecimiento de una economía es una propiedad emergente en la medida en que a) existen contextos reduccionistas que tienen cierta validez empírica, b) existen contextos según los cuales el crecimiento de un sistema económico está constituido por aspectos irreducibles (por ejemplo, aspectos políticos o normativos) y c) existen contextos que establecen correlaciones entre el crecimiento económico del sistema y cambios considerables en la complejidad de los elementos microeconómicos que lo constituyen.

Es preciso notar que los contextos epistémicos que describen la reducción, la irreducibilidad y la complejidad de los estados macroeconómicos no están aislados entre sí, mientras sean considerados desde un contexto epistémico más general, simbolizado como K en la definición propuesta más arriba. En este sentido, la noción de contexto epistémico asumida aquí es muy cercana a lo que Victoria Chick y Sheila Dow (2005) entienden por sistema abierto. Primero, adoptan la distinción entre sistema físico y sistema formal. Mientras el grado de apertura de un sistema físico está definido en función de cómo fluctúa su masa o energía total, el grado de apertura de un sistema formal depende, entre otros factores, de qué tan idealizados son sus supuestos, de cómo son establecidos sus principios y de cuán compatible es con otros sistemas formales. Es el

concepto de sistema formal el que muestra una cercanía interesante con el de contexto epistémico.

Notemos inmediatamente que el principio de Friedman sobre la irrelevancia de los supuestos podría implicar, de cierta forma, una tendencia metodológica a clausurar los sistemas formales en economía. Notemos también que el problema de circularidad y el de los microfundamentos indicarían un grado alto de clausura de la teoría neoclásica de crecimiento, debido a la falta de compatibilidad interna entre lo macro y lo micro, además de su falta de conexión con caracterizaciones más realistas de sus nociones fundamentales.

Según Chick y Dow, no es pernicioso que una teoría económica, entendida como un sistema formal abierto, incluya sistemas formales cerrados, como los modelos dominantes de producción. Lo que sí es metodológica y científicamente cuestionable, proponen, es imponer los aspectos idealizados de los modelos a la teoría general. El punto de vista reduccionista mencionado anteriormente podría ser un caso de esto. Así, el marco planteado por Chick y Dow está en consonancia con la idea de estado emergente caracterizada en el presente trabajo.

Bibliografía

Alexander, S. (1927). *Space, time, and deity*. Macmillan.

Broad, C. D. (1925). *The mind and its place in nature*. Routledge & Kegan Paul.

Caplin, A., & Schotter, A. (Eds.). (2008). *The foundations of positive and normative economics: a handbook*. Oxford University Press.

Chick, V., & Dow, S. (2005). The meaning of open systems. *Journal of Economic Methodology* 12(3), 363-381.

Cohen, A. J., & Harcourt, G. C. (2003). Retrospectives: whatever happened to the Cambridge capital theory controversies? *Journal of Economic Perspectives* 17(1), 199-214.

El-Hani, C. N., & Pereira, A. M. (2000). Higher-level descriptions: why should we preserve them. In Andersen, Emmeche, Finnemann & Christiansen. *Downward causation: Minds, bodies and matter*. Aarhus University Press.

Friedman, M. (1953). The Methodology of Positive Economics. In *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.

García, A., Ivarola, L., & Szybisz, M. (2018). El paradigma de la complejidad en economía: más allá de las leyes y de la causalidad lineal. *Cinta de Moebio* (61), 80-94.

Keynes, J. N. (1891). *The Scope and Method of Political Economy*. Reprinted in New York: Kelley 1963. Google Scholar.

Kincaid, H. (2009). Explaining growth. In Kincaid & Ross. *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford University Press.

King, J. E. (2012). *The microfoundations delusion: metaphor and dogma in the history of macroeconomics*. Edward Elgar Publishing.

Krugman, P. (1996). *The self-organizing economy*. Mitsui Lectures in Economics.

Lawson, T. (2017). What is wrong with modern economics, and why does it stay wrong? *Journal of Australian Political Economy* (80), 26.

Lucas, R. (1987). *Models of business cycles*. Yrjö Jahnsson Lectures.

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Macmillan.

Pilkington, P. (2016). *The reformation in economics: A deconstruction and reconstruction of economic theory*. Springer.

Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, conflict, crises*. Oxford University Press.

Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The review of Economics and Statistics* 39(3), 312-320.

¿QUÉ RELACIÓN SE PUEDE ESTABLECER ENTRE LA HISTORIA ECONÓMICA Y LA HISTORIA DE LA ECONOMÍA? UNA PROPUESTA METODOLÓGICA A PARTIR DE LA HISTORIA CONCEPTUAL

Chaparro, Germán Raúl (Universidad Central – Colombia)

INTRODUCCIÓN

La presente ponencia tiene como objeto ofrecer una reflexión sobre la necesidad de buscar puntos de encuentro entre la historia del pensamiento económico y la historia de los hechos económicos, dos subdisciplinas que han perdido espacio dentro de los planes de estudio de los programas de economía. La reflexión surge de la experiencia del autor en la enseñanza de cursos de historia del pensamiento económico y de historia económica de Colombia. En el desarrollo de los cursos de historia del pensamiento económico, durante los años 2015 al 2017, se utilizó como dispositivo para la organización de los cursos la matriz conceptual propuesta por Peterson y Bean (1998); por su parte, en los cursos de historia económica colombiana el recurso a la *Begriffsgeschichte*, historia conceptual, hace parte del arsenal metodológico que permite ocuparse de la semántica histórica de los conceptos.

Se propone como hipótesis que el uso del dispositivo de la matriz conceptual, enriquecido con el método propuesto por la historia conceptual, puede ser un ejercicio valioso en la tarea de mejorar la comprensión de la historia del pensamiento económico por parte de los estudiantes, al tiempo que se promueve el desarrollo de habilidades cognitivas de alto nivel, un pensamiento más elevado en términos de complejidad y una actitud más crítica para comparar y evaluar las distintas teorías económicas; esto como resultado del reencuentro de la historia del pensamiento económico con la historia de los hechos económicos y sin perder de vista que la historia del pensamiento económico puede contribuir al desarrollo de la teoría económica.

Luego de esta introducción, el documento se divide en cuatro secciones. En la primera se describe el método de la matriz conceptual; en la segunda se enuncian algunos elementos críticos de la propuesta; en la tercera se presentan algunas características relevantes de la historia conceptual; finalmente se presentan las conclusiones.

EL MÉTODO DE LA MATRIZ CONCEPTUAL

Peterson y Bean (1998) propusieron el uso de una matriz conceptual como dispositivo para organizar los cursos de historia del pensamiento económico. El propósito del método consiste en mejorar la comprensión de la historia del pensamiento económico por parte de los estudiantes, al tiempo que se promueve el desarrollo de habilidades cognitivas de alto nivel, un pensamiento más elevado en términos de complejidad y una actitud más crítica para comparar y evaluar las distintas teorías económicas (Peterson & Bean, 1998, pág. 263).

El dispositivo propuesto consiste en un cuadro o matriz de doble entrada que le ayuda al estudiante a registrar, organizar, sistematizar y criticar de los contenidos del curso. Las columnas corresponden a autores o escuelas de pensamiento económico, son unidades del curso que Peterson y Bean proponen definir en correspondencia con el libro de texto utilizado como material de guía para el desarrollo del curso. Los autores y escuelas que ellos desarrollan son: economía neoclásica, griegos, escolásticos, mercantilismo, fisiocracia, Smith, Malthus/Say, Ricardo, J. S. Mill, Marx, Marginalismo, Marshall/microeconomía neoclásica, macroeconomía neoclásica, Institucionalismo y Keynes.

Las filas de la matriz corresponden a temas específicos o problemas recurrentes en la historia del pensamiento económico, desarrollados por la mayoría de los autores o escuelas de pensamiento económico, las cuales están agrupadas en tres grandes secciones: aspectos normativos, contexto histórico y temas económicos. La primera sección incluye: naturaleza de la riqueza, naturaleza de la persona humana, concepción de justicia y papel del gobierno; el contexto histórico hace referencia al escenario en que se desarrollaron las teorías; y, la última sección se integra por: teoría de precios, mercado, división del trabajo, comercio internacional, leyes de granos/precio de los alimentos, teoría monetaria, distribución, tamaño y crecimiento de la población y preocupaciones macroeconómicas.

En la propuesta de los autores la mayoría de las actividades del curso, i.e. clases, discusiones, grupos de estudio, exámenes, trabajos escritos, presentaciones orales, se orientan al desarrollo de la matriz. En cada unidad del curso se trabaja en una columna, se llenan los espacios de cada una de las celdas correspondientes a un autor o escuela de pensamiento, empezando por la escuela neoclásica.

El autor del presente trabajo ha aplicado el método de la matriz en cursos de historia del pensamiento económico en la Pontificia Universidad Javeriana y en la Universidad de Nuestra Señora del Rosario, en ambos casos el curso se encuentra en el primer semestre del plan de estudios del programa de pregrado en economía. La presentación de la matriz en la primera semana de clases en general es recibida con entusiasmo por parte de los estudiantes quienes la asumen como un desafío intelectual, también es evidente que, al definirse en la matriz un conjunto de temas específicos, los estudiantes cuentan con una guía de lectura que los orienta para concentrarse en la búsqueda y análisis de información específica, la cual les debe servir para llenar las celdas respectivas de la matriz y participar activamente en la clase. La exposición del profesor y lecturas complementarias se orientan a cubrir temas no tratados en el libro de texto y ayudar a los estudiantes a entender los conceptos y establecer conexiones que resultan confusas o difusas durante la discusión. Si un autor o escuela de pensamiento no trata un tema la celda se deja en blanco, o si es posible se registra una razón significativa que justifique el no tratamiento del tema.

Al finalizar cada unidad temática del curso, es decir el análisis de un autor o escuela particular, el trabajo de clase se enfoca en establecer las conexiones entre celdas y comparar con las columnas previamente diligenciadas. Siguiendo la estrategia propuesta por Peterson y Bean (1998, pág. 263) se utilizan preguntas orientadoras como vehículo para promover el desarrollo de un pensamiento comparativo y crítico.

La posibilidad de buscar conexiones entre celdas, tanto vertical como horizontalmente, genera una ganancia en términos de especificidad de las definiciones conceptuales, e identificación de acuerdos y disputas entre autores en torno al contenido de esos conceptos; esto conduce a un pensamiento más profundo y complejo que induce la

formulación de preguntas de pensamiento crítico y el entendimiento de las particularidades de cada teoría.

El avance y contraste de celdas a través de una fila le permite constatar al estudiante las semejanzas y diferencias en los contextos históricos, la teoría económica y la política económica entre distintos autores, identificando allí continuidades y rupturas conceptuales y la comprensión del proceso de evolución en el tiempo de la teoría económica. La posibilidad de confrontar distintas perspectivas teóricas provoca el pensamiento crítico de los estudiantes, a través del contraste de contextos históricos, cuestiones metodológicas, conceptos y teorías, el estudiante se ve enfrentado a la posibilidad de evaluar críticamente la lógica, la evidencia y los supuestos subyacentes que soportan las distintas ideas económicas. De manera espontánea los estudiantes identifican que el desarrollo de la disciplina no responde a un proceso evolutivo, de acumulación continua de conocimiento, y reconocen que las “leyes” de la economía no son inmutables.

Peterson y Bean destacan cuatro beneficios del método de la matriz conceptual: 1) el curso se enfoca en los temas clave y sus significados, permite identificar los datos significativos, los temas y problemas que organizan la disciplina, y descartar información irrelevante (Peterson & Bean, 1998, pág. 265); 2) la matriz es un vehículo por medio del cual se clasifican ideas, proporciona un marco para procesar información, al establecer categorías significativas permite conectar datos a una estructura de conceptos y facilitar el proceso de transferencia de información del corto plazo a la memoria de largo plazo y establecer marcos o esquemas interpretativos (Peterson & Bean, 1998, pág. 266); 3) el proceso de completar las celdas de la matriz, columna tras columna, promueve el desarrollo de pensamiento crítico mediante ejercicios en los que el estudiante enfrenta cuatro etapas del crecimiento cognitivo: en un primer nivel, la comprensión lectora y de las clases le exigen identificar a los autores con sus respectivas ideas o teorías; en un segundo nivel, el estudiante se enfrenta a la apreciación de múltiples puntos de vista, a comparar las ideas de una escuela nueva respecto a las previamente examinadas, identifica semejanzas y diferencias, consensos y controversias, los múltiples puntos de vista entre autores o escuelas respecto a temas específicos, el estudiante reconoce el diálogo entre distintas escuelas (Peterson & Bean, 1998, pág. 267); en el tercer nivel se desarrolla la habilidad para emplear criterios diversos para evaluar ideas en competencia, se establecen relaciones entre ideas o teorías, se evalúa si las teorías son lógicamente consistentes. También se establecen relaciones entre las ideas de cada autor o escuela y su correspondencia respecto a su contexto histórico; y en un cuarto nivel, el más alto, se enfrenta el estudiante a la responsabilidad de hacer elecciones, de establecer valores personales y criterios disciplinarios. En el caso de los valores el estudiante debe identificar cómo la posición de los economistas acerca de preguntas económicas clave puede estar influenciadas por sus creencias y valores subyacentes.

Adicionalmente, es común que los cursos de historia, tanto de los hechos como del pensamiento económico, tengan dentro de sus objetivos el desarrollo de competencias generales en los procesos de lectoescritura. El método de la matriz conceptual, en tanto permite sistematizar información comparable, facilita el desarrollo de proyectos escritos alrededor de temas problemáticos, en los que se puede plasmar las habilidades para comparar, desarrollar pensamiento crítico e integrar de manera consistente argumentos procedentes de distintos autores o escuelas. Los estudiantes, en el desarrollo de la matriz conceptual, se ven enfrentados a la necesidad de analizar y evaluar puntos de vista alternativos. Es probable que en el proceso los estudiantes se sientan incómodos al identificar y tratar de analizar formas de pensamiento diversas, esto se convierte en una

oportunidad para el desarrollo de habilidades cognitivas y de un pensamiento más complejo.

En la experiencia del autor de esta ponencia, en la utilización del método de la matriz, la valoración realizada por parte de los estudiantes respecto este dispositivo fue altamente positiva, en particular, los estudiantes valoran positivamente el rigor de las definiciones conceptuales y el ejercicio de síntesis implícito en el diligenciamiento de cada una de las celdas de la matriz; de la misma manera valoraron el ejercicio de realizar comparaciones entre escuelas de pensamiento económico a través de procesos de escritura.

En cuanto al desarrollo general del curso, la matriz conceptual se constituye en una guía que facilita la lectura, aunque como guía no está libre de riesgos, pues los estudiantes concentran su atención en los elementos necesarios para diligenciar la matriz y en ese sentido es probable que desestimen o pasen por alto temas y conceptos, que, a pesar de su importancia, no se encuentran en la matriz.

ASPECTOS CRÍTICOS DEL MÉTODO DE LA MATRIZ

Los cursos de historia del pensamiento económico dentro de los planes de estudio de economía son un recurso escaso. En el caso colombiano es común que tan sólo se imparta un curso a lo largo de la carrera, dado que el objetivo del mismo es ofrecer un panorama general de la evolución de la teoría económica y de su método la elección de la bibliografía del curso resulta sesgada hacia la elección de libros de texto, en ese sentido, el éxito en la utilización del método de la matriz depende de la pulcritud, prolijidad o meticulosidad del texto guía, en ese sentido el riesgo consiste en que la matriz reproduzca los sesgos interpretativos y de selección temática, de autores y escuelas del autor del manual utilizado. En caso de optar por la lectura de las fuentes primarias el riesgo se traslada a la rareza, complejidad y extensión de las lecturas, en general los estudiantes declaran que las fuentes primarias son escritas con un lenguaje extraño a las formas presentes, y que los autores exhiben una mayor fundamentación filosófica y cultural, que en ocasiones dificulta la posibilidad de apreciar los significados que el autor pretende expresar y las conversaciones que está manteniendo con sus interlocutores contemporáneos.

Otra reserva frente a la utilización de la matriz conceptual consiste en la posibilidad de crear una falsa impresión de uniformidad y consistencia del pensamiento de individuos y de escuelas. De hecho, las inconsistencias, divisiones y desacuerdos son características de toda escuela. Las grandes obras contienen supuestos y afirmaciones conflictivas (Peterson & Bean, 1998, pág. 271). Para contrarrestar esta falsa apariencia de pulcritud, corresponde al profesor explicar a los estudiantes como la selección de escuelas de pensamiento de autores individuales, si bien tiene por objeto encontrar patrones comunes, no desconoce la riqueza y variedad de preguntas métodos opiniones y visiones de distintos autores al interior de una misma escuela, resaltar los disentimientos o diferencias de énfasis al interior de las escuelas de pensamiento, así como indicar que el ejercicio de la matriz conceptual es tan sólo un marco inicial que siempre podrá ser enriquecido con otros autores y escuelas para establecer nuevos diálogos y debates. La matriz conceptual es un medio, una herramienta, no un fin en sí misma.

La propuesta de Peterson y Bean de iniciar el desarrollo de la matriz, la primera columna, con la economía neoclásica moderna genera otra inquietud, pues remite al debate entre absolutistas y relativistas. Los autores sostienen que la matriz trasciende esta

controversia, pues utiliza los dos enfoques; el enfoque se acerca al absolutismo al proponer como punto de partida la presentación de la economía ortodoxa, la cual se constituye en referente de comparación implícito frente a las demás escuelas de pensamiento, de esta manera se induce al estudiante a pensar cómo el pensamiento económico progresó hasta la forma que predomina en la actualidad. Los autores proponen que este sesgo se contrarresta con la presencia de una sección de “contexto histórico” como una fila de la matriz, lo cual sugiere un enfoque relativista que conecta el análisis económico a factores sociales, políticos y culturales más amplios. (Peterson & Bean, 1998, pág. 271).

Ekelund y Hebert (1998) plantearon críticas adicionales, tanto generales como específicas, al método de la matriz. Entre ellas se destacan dos reservas frente a la capacidad del método para generar pensamiento crítico y una mejor comprensión de la historia del pensamiento económico, por un lado la posibilidad de que el método de la matriz pueda promover un pensamiento memorístico; y por otro lado en que el método no pueda cumplir con la expectativa de promover formas de pensamiento de más alto nivel, es decir pensamiento crítico y complejo, pues en la práctica la matriz canaliza el pensamiento de los estudiantes en una vía predeterminada alrededor de conceptos preestablecidos, y de esta manera cierra la válvula del proceso de descubrimiento. Para estos autores la matriz se convierte en una venda intelectual, el estudiante se ve condicionado a leer la historia del pensamiento económico con el único objetivo de rellenar espacios y pierde los incentivos para encontrar por sí mismo ilustración en los textos primarios.

ALGUNOS APORTES DE LA HISTORIA CONCEPTUAL AL MÉTODO DE LA MATRIZ

La historia conceptual surge de la preocupación de que las interpretaciones del pasado sean distorsionadas por la utilización de categorías presentes para entender situaciones del pasado, es decir, el uso de categorías que no se ajustan o corresponden ni con el uso lingüístico en el pasado, ni con las prácticas reales o efectivas registradas por los conceptos entonces usados. En ese sentido, para una descripción “correcta” de los tiempos pasados es imperativo que la terminología usada en esos contextos, en lo medida de lo posible, sea derivada de las fuentes mismas, de esta manera el significado de estas fuentes puede ser correctamente interpretado con la ayuda de los conceptos. En el contexto de la historia del pensamiento económico, la semántica histórica permite dar rigor a la definición de los conceptos y por lo tanto a las teorías y a su determinación histórica de tiempo y lugar, luego trasciende la lógica memorística.

Por otra parte, si el lenguaje constituye la forma como percibimos la realidad. Es más, si el lenguaje es una realidad de la cual se originan las facultades cognitivas del ser humano; la historia conceptual es un pilar de los estudios históricos. El lenguaje incluye un conjunto de conceptos, ideas, imágenes y símbolos que pueden ser usados en la selección de significados al interior de un sistema de comunicación. El análisis semántico estudia la condensación de significados dentro de los conceptos.

La historia semántica investiga el uso del lenguaje en contextos históricos. Esta historia de la semántica tiene que ver con actos de habla, sus contextos, y las interpretaciones de los hablantes. Los conceptos son creados, establecidos y modificados a través de la comunicación, sometidos a variaciones constantes, generalmente sutiles e imperceptibles (indetectables), pero en ocasiones abruptas y profundas. El cambio conceptual sigue al

cambio social. De lo anterior debe ser claro que los conceptos no están preestablecidos y que la matriz conceptual de estar abierta a de incorporación de más conceptos.

Además, el cambio conceptual es un proceso continuo. En principio, cualquier periodo puede estar bajo escrutinio. Además de los largos períodos en los cuales los cambios sociales y conceptuales puedan ser escasamente concebibles, hay periodos cortos en los cuales estos cambios se escalan dramáticamente. Naturalmente, tales fases de cambio radical son las más interesantes para el historiador. “Los conceptos tanto registran como causan las transformaciones de las estructuras gubernamentales, sociales y económicas.” (Richter, 1987, pág. 252). Hay una interacción dinámica entre cambios sociales y conceptuales; sólo usando ambos tipos de historia se pueden detectar las continuidades, modificaciones e innovaciones.

El hecho de que lenguaje sea tanto un agente como un indicador del cambio estructural hace compatible la investigación en historia conceptual con el estudio de las grandes temáticas unificadoras de la teoría económica, como por ejemplo funcionamiento de los mercados o la explicación de fenómenos como las instituciones y el cambio institucional.

La historia conceptual al identificar y rastrear conceptos recurre a análisis diacrónicos y sincrónicos, lo que permite identificar tanto similitudes y consensos como diferencias y contradicciones al interior de una escuela o de un autor o entre escuelas o autores. Lo que facilita la comprensión de la forma en que evoluciona la teoría económica

CONCLUSIONES:

La matriz conceptual puede ser una herramienta útil para conectar temas de la historia del pensamiento económico que usualmente se presentan como desconectados. La precisión en la definición de los conceptos, históricamente determinados, permite destacar la importancia de las condiciones, o supuestos, en los cuales han sido construida las distintas teorías y la interrelación entre estas. La matriz, en la medida en que le permite al estudiante ponderar la diversidad de opiniones y emplear una variedad de criterios para evaluar las distintas perspectivas teóricas que compiten entre sí, tiene el potencial de promover en los estudiantes un pensamiento de orden superior. La matriz permite sistematizar información y producir un cuerpo de conocimiento potencialmente interconectado, más que un conjunto de temas no relacionados. Un marco que organiza información alrededor de cuestiones significativas y proporciona un esquema de cuestionamientos promueve a los estudiantes hacia un pensamiento complejo y crítico.

BIBLIOGRAFÍA

Ekelund, R. B., & Hebert, R. F. (Summer de 1998). "Critical Thinking: Some Problems with the Matrix Method". *The Journal of Economic Education*, 29(3), 274-276.

Klaes, M. (2001). "Begriffsgeschichte: between the Scylla of Conceptual and the Charybdis of Institutional History of Economics". *Journal of the History of Economic Thought*, 23(2), 153-179. doi:10.1080/713678393

Peterson, D., & Bean, J. C. (Summer de 1998). "Using a Coceptual Matrix to Organize a Course in History of Economic Thought". *The Journal of Economic Education*, 29(3), 262-273.

Richter, M. (abril-junio de 1987). "Begriffsgeschichte and the History of Ideas". *Journal of the History of Ideas*, 48(2), 263.

CUATRO POSICIONES ACERCA DE LA PRESENCIA DE LOS VALORES EN LA CIENCIA ECONÓMICA:

CRESPO, RICARDO (Universidad Austral y CONICET)

Resumen:

Philippe Mongin (2006: 258-261) plantea cuatro posibles posiciones:

1. Una posición neutral fuerte que sostiene que los economistas en tanto tales nunca deben hacer juicios de valor. Es la de Lionel Robbins.
2. Una posición neutral débil, que sostiene que hay algunos juicios de valor específicos y bien definidos que pueden hacer los economistas. Por ejemplo, el óptimo de Pareto. Mongin (2006: 260) pone a Samuelson (1947) como un ejemplo de esta posición.
3. Una posición no neutral fuerte que niega que los economistas deban abstenerse de hacer juicios de valor. Mongin (2006: 274) interpreta que Gunnar Myrdal pertenece a esta posición.
4. Una posición no neutral débil que diferencia el juicio de valor del juicio sobre éste.

En esta ponencia desarrollaré las cuatro posiciones y argumentaré a favor de la última.

INTRODUCTION

John Stuart Mill affirmed that there is an art that defines and proposes to itself an end (1882: 653). Mill (1882: 657) has also asserted about the role of this 'art': 'There must be some standard by which to determine the goodness or badness, absolute or comparative, of ends, of objects of desire'. Neville Keynes considers normative economics as a part of political economy, 'a *normative or regulative science* as a body of systematized knowledge relating to criteria of what ought to be, and concerned therefore with the ideal as distinguished from the actual' ([1890] 1955: 34-35, all cursive by Keynes). He wonders whether or not we should consider under political economy 'a branch of ethics which may be called the *ethics of political economy*, and which seeks to determine *economic ideals*' ([1890] 1955: 36), the ideals which normative economics is concerned with.

The vision of the art of defining ends of Mill and of normative economics of Keynes is closely related to ethics. However, normativity is a wider concept than ethical normativity. Normativity is not necessarily ethical (see Hands 2012a and 2012b); ethical judgments constitute a subset of normative judgments and of values, which are also, in turn, a subset of normativity. There is a technical normativity that it is only indirectly linked with ethics. The art of economics deals with this technical normativity. For Keynes, however, the art of economics, cannot be isolated from ethics, 'for no solution of a practical problem, related to human conduct, can be regarded as complete, until its ethical aspects have been considered' ([1890] 1955: 60). That is, both kinds of normativity intervene in the art of

economics. However, ethical normativity does it in an 'external' way, judging the ethical aspects of the policy.

Values can be aesthetical, cultural, epistemic or theoretical and ethical.¹ When analyzing normative economics we can be interested in ascertaining its relation with ethical values: should economics be value-neutral according to the so-called 'value-free ideal', or should it consider ethical values?

FOUR POSITIONS ABOUT THE PRESENCE OF VALUES IN ECONOMIC SCIENCE

According to Philippe Mongin (2006: 258-261) there are 4 possible positions or theses about this:

1. A strong neutrality position claiming that economists qua economists must always refrain from making value judgments. Robbins, for example, distinguishes economics, the economic value-free science, and 'political economy', a 'branch of intellectual activity' that includes value judgments (1981: 9).² For him (1981), welfare economics (a Twentieth-century form of normative economics) includes values judgments and he consequently dismisses it as science. Robbins considers that ethics has not a place in economics. Maynard Keynes disagrees with him: 'As against Robbins, Economics is essentially a moral science and not a natural science. That is to say, it employs introspection and judgment of value' (letter to Roy Harrod, 4 July 1938, 1973: 297).

For this strong neutrality position, if welfare economics were part of science it should be neutral. This is the position, for example, of G. C. Archibald (1959). However, Davis (2016) specifically shows how the first fundamental theorem of welfare economics – every Walrasian equilibrium is Pareto-efficient – involves at least four value judgments: first, Pareto judgments assume that all individuals' preferences have the same weight; second, this implies that distributional issues are not relevant; third, Pareto efficiency does not deal with preference contents, and, finally, the Pareto principle defines well-being as preference satisfaction, which is just one possible interpretation (see also Kenneth Boulding 1969: 5). Davis concludes, 'Economists consequently promote one ethical vision of the world, while claiming that economics is a positive value-neutral subject, and extol the positive-normative distinction while systematically violating it' (2016: 213). In fact, as Tony Atkinson shows, from the 70s, 'welfare economics was sidelined' (2009: 792, and see 2001). Actually, Faruk Gull and Wolfgang Pesendorfer state, 'standard welfare economics functions as a part of positive economics' (2008: 5): it consists in an uncommitted 'external' appraisal of the efficiency or not of institutions. 'However, Atkinson notes, 'economists have not ceased to make welfare statements' (2009: 793). These are often value-judgments: to consider efficiency as a goal is a value-judgment in itself, and it is not scrutinized. However, there are goods that are not efficient (for example, goods motivated by Sen's 1977 and 2002 concept of commitment) and not all efficiencies are good.

2. Second, there is a weak neutrality position, holding that there are specific well-defined value judgments that economists have a right or even obligation to make, for example, Pareto optimum and Pareto superiority. For this thesis, positive economics would be value-neutral while normative economics will entail some specific value judgments.

¹ For an updated description and classification of epistemic values, see Michael N. Keas (2018).

² See Andrea Scarantino (2009: 460ff) and my 1998 paper for a more thorough elaboration on this notion according to Robbins.

Mongin (2006: 260) puts Samuelson (1947) as an example of this second thesis. Samuelson asserts that 'it is a legitimate exercise of economic analysis to examine the consequences of various value judgments, whether or not there are shared by the theorist' (1947: 220).

3. A strong non-neutrality thesis denying that economists should refrain from making value judgments and complementarily maintaining that they should put them over the table. This is held, for example, by Gunnar Myrdal (1958) and by some philosophers of economics. Mongin (2006: 274) interprets that Myrdal considers all economic predicate as evaluative.

4. A weak non-neutrality thesis defended by Mongin, that he places between the last two, sustaining that we must distinguish between the value statement and the judgment. We should first ask whether the statement is evaluative and if it is so, whether the economist is responsible for the associated judgment: 'the economist makes a judgment of value if the statement [for example, 'X is a good policy'] is logically evaluative and the economist sincerely asserts it' (2006: 263). I will come back to his arguments for defending this thesis in the next section of this paper.

A consequence of theses 3 and 4 is that ethical values can be present not only in normative economics but also in positive economics. Depending on what of these theses one defends, ethical values are or not present in every economic discipline. I advance that I defend an ethical normative economics, against the so-called value-free ideal of science or some pragmatic visions of the positive-normative division. However, I will also have to discern whether ethical value judgments can legitimately be involved not only in normative but also in positive economics. This task supposes arguing why ethical values can legitimately intervene in science: that is, rejecting the so-called value-free ideal. I have done this in my article (2019).

COMING BACK TO ECONOMICS

First, it must be added that there is a vision of normative economics that is not ethical but pragmatic. David Colander and Huei-Chun Su (2015) argue that the positive-normative distinction in economics only served practical purposes: avoiding illegitimate applications of economic theory to practical affairs. There is another pragmatic motivation to uphold value-neutrality in economics. As Terence W. Hutchison (1964: 17) asserts, 'the dichotomy between normative and positive statements is not simply a matter of philosophy or logic. It has a considerable political significance'. Indeed, regardless of the unavoidable influence of values in the selection of problems and in the application of theory, theoretical biases produced by personal, political or ideological influences have played a role in the history of social sciences – including economic thinking and practice – and should be avoided.

However, this mistake could be repaired with a rational argumentation or discussion on values (see McMullin 1983: 22-23). In fact, Amartya Sen has heavily based his capability approach on practical reason (see 2002). Daniel Hausman and Michael McPherson, specifically referring to economics and its adoption of a theory of rationality – rational choice theory –, show that rationality is normative and that endorsing that theory unavoidably commits it to moral principles (1996: 7, 25, 45ff.). In the case of economics, as Hausman and McPherson show, its normative theory of rationality underlies specific moral principles. They state that 'rationality can function as a Trojan horse, smuggling ethical commitments into the theoretical citadel of positive economics' (1996: 45). Actually,

new currents – such as the capability approach, happiness economics, civil economy, and behavioral economics – are implicitly or explicitly considering values. Values can be brought to the table to achieve a desirable objectivity (see Douglas 2007: 136).

However, at to what extent and in which part of the economic process can values legitimately intervene? As advanced in the introduction, Mongin is for the weak non-neutrality thesis. He connects it with Williams' distinction picked up by Putnam between thick and thin ethical concepts and by a reconsideration of Weber's ideal-types. Where we have an evaluative statement, including positive economics, we can think that the economist should make value judgments. The weak non-neutrality thesis affirms that (Mongin 2006: 282):

(i) economics needs relatively few value judgments; (ii) the value judgments it needs are easy to identify; and (iii) these judgments can be separated not just logically, but practically, from the judgments of fact also made.

Against it, Mongin (2006: 282) asserts:

I have argued to the contrary [for the weak non-neutrality thesis] that economists make, and are justified in making, a large number of value judgments; that some of these are easy to pinpoint, but others are not; and that judgments of fact and of value often turn out to be inseparable from each other. This threefold denial of the containment claim was warranted by my examination of thick predicates and ideal-typical reconstructions of evaluative positions.

Reiss (2017) has also recently argued for the fact-value entanglement in positive economics. He has pointed out that facts and values are entangled in economic theory development, economic concepts formation, economic models, and in hypothesis testing and acceptance. Concerning economic theory, he points at the value-ladenness of rational choice theories. In respect to concept formation, he agrees with Putnam's on the evaluative aspect of thick ethical concepts. He also remarks the value-based character of the decisions implied in building economic indicators like indexes. For him, the election of models is also influenced by value considerations. The methodology chosen for hypotheses testing makes implicitly value judgments about the relevant questions to be answered. Finally, concerning hypotheses acceptance, he considers the arguments of Rudner and Douglas (inductive risk). He concludes: 'making value judgments is a core task of positive economist qua positive economist' (2017: 147). He had previously argued that 'economics, even in areas that would traditionally be counted as "positive" rather than "normative" economics, is an enormously value-laden endeavour' (2008: 13).

Hands (2012b) likewise develops three arguments for the 'entanglement of Positive and ethically normative'. First, for a consequentialist perspective the fact that some actions have some consequences implies that they have to be performed or not; second, he considers the fact that social values causes and explains behaviors; and third, inversely, he notes that what one ought to do depends on what it is possible to do. That is, ethical value judgments would also be present in positive economics.

Boumans and Davis (2010) also explain the presence of value-judgments in the different steps of economics. They note the value-ladenness of some economic concepts: 'it depends on the concept and the uses to which it is put' (2010: 176). They also remark the ethical commitments of rational choice explanations. They also consider that economics takes into account in its explanations ethical dimensions influencing economic behaviors. Finally, they point at the usefulness of economics for the life of people: this point is

intrinsically linked with the aim of normative economics, which is the topic of the next chapter.

Given all the previous argumentations, I will synthesize and express my position in the conclusion.

CONCLUSION

The aim of this paper was to ascertain the role of ethical values in economic sciences. I started considering that Mill and Neville Keynes' views of what today we would call normative economics is linked with ethical values. However, when analyzing different positions on the relation between value neutrality and non-neutrality with normative economics (Mongin 2006), I noted that for two of these positions ethical values would not only be engaged with normative economics, but also with positive economics.

Following Reiss and Sprenger (2014), I took as a given that values are present in the election of the problems to be investigated and in the application of economic theories, that is, in applied economics and economic policy, as even Robbins recognizes (1935: 149-150; 1981: 8). In addition, the decisions about dimensions and measurands of indexes imply also a commitment with values. I put the example of the Human Development Index and Reiss puts the example of the US Consumer Price Index (2008: chapters 2 and 3, and 2013: chapter 8), which is 'replete with value judgments' (2008: 14).

Concerning economic theory, I consider two parts of it: positive economics and the investigation of the ends or final causes of economic phenomena, which are they susceptible to an ethical appraisal. My vision of ethical values as natural facts of the human and social realm, legitimize their presence in social sciences like economic sciences and specifically also in positive economics. This is a perspective that coincides with Putnam's claim about the descriptive and evaluative double role of ethical thick concepts.

In an article co-authored with Irene van Staveren about the 2007 financial crisis, we detected the following ethical thick concepts – in italics – in the list of causes of it (Crespo and van Staveren 2011: 243): '*hiding* risky situations', '*excessive* liberalization', '*extremely* high bonuses', '*irresponsible* loans', '*falling* control', '*wrong* incentives', '*moral* hazard', '*too rosy* assessments' and '*consumerism*'. We additionally remarked that during the crisis we had cases of fraud or greed; but most often, we had laziness, a tendency to close the eyes when performing risky actions and to irresponsibly go on without reflection when something wrong was hinted. It is clear that in that crisis there was much mediocrity, work badly done, disregard for others, and complicity with egoist or short-run pragmatic concerns. There is also laziness and irresponsibility in economists resigning themselves to over-simplified models. That is, the explanation of the crisis, a role of positive economics, includes a lot of thick ethical concepts.

However, not all the propositions and concepts of social sciences are ethical values. As Mongin (2006: 274) remarks, 'not everything in economics can be evaluative, simply because not every predicate of economics is evaluative'. However, when we have values, for example, the thick concepts of Williams and Putnam, we need not only a descriptive analysis but also an evaluative analysis to achieve a scientific complete consideration of the economic phenomenon analyzed. I agree. The conclusion is that ethical values have a place in economics.

REFERENCES

- Archibald, G. C. (1959). 'Welfare economics, ethics and essentialism', *Economica*, New Series 26: 316-327.
- Atkinson, T. (2001). 'The strange disappearance of welfare economics', *Kyklos* 54: 193-206.
- Atkinson, T. (2009). 'Economics as a Moral Science', *Economica* 76: 791-804.
- Boulding, K. (1969). 'Economics as a Moral Science', *American Economic Review* 59/1: 1-12.
- Boumans, M. and J. B. Davis (2010). *Economic Methodology: Understanding Economics as a Science*. New York: Palgrave MacMillan.
- Colander, D. & Su, H.-Ch. (2015). Making sense of economists' positive-normative distinction. *Journal of Economic Methodology*, 22(2), 157-170.
- Crespo, R. F. and I. Van Staveren (2011). 'Would We Have Had this Crisis If Women Had Been Running the Financial Sector?', *Journal of Sustainable Finance and Investment* 1/2011: 241-250.
- Crespo, R. F. (2019). 'Liberal Naturalism and Non-Epistemic Values', *Foundations of Science* 24/2, 2019, pp. 247-273.
- Davis, J.B. (2016). 'Economists' Odd Stand on the Positive-Normative Distinction: A Behavioral Economics View'. In G. DeMartino and D. McCloskey (eds.) *Oxford University Press Handbook on Professional Economic Ethics: Views from the Economics Profession and Beyond*. Oxford: Oxford University Press.
- Douglas, H. (2007). Rejecting the Ideal of Value-Free Science. In H. Kincaid, J. Dupré & A. Wylie (Eds.), *Value-Free Science? Ideals and Illusions*. Oxford: Oxford University Press.
- Gull, F. and W. Pesendorfer (2008). 'The Case for Mindless Economics'. In: Andrew Caplin and Andrew Schotter (eds.) *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*. Oxford: Oxford University Press, pp. 3-69.
- Hands, D.W. (2012a). Normative Rational Choice Theory: Past, Present, and Future, *VOPROSY ECONOMIKI*, N.P. Redaktsiya zhumala 'Voprosy Ekonomiki', vol. 10, on line in, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1738671.
- Hands, D.W. (2012b). 'The Positive-Normative Dichotomy and Economics' In: Uskali Mäki (ed.), *Philosophy of Economics*, Vol. 13 of D. Gabbay, P. Thagard and J. Woods (eds.), *Handbook of the Philosophy of Science*. Amsterdam: Elsevier, pp. 219-239.
- Hausman, D.M. & McPherson, M.S. (1996). *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hutchison, T.W. (1964) *'Positive' Economics and Political Objectives*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

- Keas, M. N. (2018). 'Systematizing the theoretical virtues', *Synthese* 195: 2761-2793.
- Keynes, J. M. (1973). *The General Theory and After: Part II. Defence and Development, The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Volume XIV. London: MacMillan.
- Keynes, J. N. ([1890] 1955). *The Scope and Method of Political economy*. Fourth Edition. New York: Kelley and Millman.
- McMullin, E. (1983). Values in science. *PSA 1982* , 2, 3-28. East Lansing: Philosophy of Science Association.
- Mill, J. S. (1882). *A System of Logic, Ratiocinative and Inductive*, Eighth Edition. New York: Harper & Brothers.
- Mongin, P. (2006). 'Value Judgments and Value Neutrality in Economics', *Economica* 73: 257/286.
- Myrdal, G. (1958). *Value in Social Science*. London. Routledge.
- Reiss, J. (2017). Fact-value entanglement in positive economics. *Journal of Economic Methodology*, 24(2), 134-149.
- Reiss, J. and J. Sprenger (2014). Scientific Objectivity. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <https://plato.stanford.edu/entries/scientific-objectivity/>.
- Reiss, J. M. (2008). *Error in Economics*. New York and London: Routledge.
- Reiss, J. M. (2013). *Philosophy of Economics. A Contemporary Introduction*. New York and London: Routledge.
- Robbins, L.C. (1935). *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan.
- Robbins, L.C. (1981). Economics and Political Economy. *American Economic Review*, 71(2), 1-10.
- Samuelson, P.A. (1947). *The Foundations of Economic Analysis*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Scarantino, A. (2009). On the Role of Values in Economic Science: Robbins and his Critics, *Journal of the History of Economic Thought*, 31, pp. 449-473.
- Sen, A. (1977). 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6: 317-344.
- Sen, A. (2002). *Rationality and Freedom*. Cambridge (Mass.): Belknap Press, Harvard.

LA CULTURA DEL DAR EN EQUILIBRIO CON EL TOMAR, CLAVE ESENCIAL DEL INTERCAMBIO Y CRECIMIENTO, COMO INSTRUMENTO DE GESTION DESDE EL PARADIGMA DE LA ECONOMIA CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA EDC.

Cuadrado, Marisol. (UCC)

Oller, Andrés. (Siemens Argentina)

Desde nuestra experiencia en las prácticas de la economía de mercado las organizaciones gestionan sus Recursos Humanos aplicando alguno de los siguientes instrumentos: metas de desempeño, plan de capacitación anual, actualización de la inducción corporativa, asignación de incremento por mérito, evaluación intermedia de desempeño, encuesta de clima laboral, entre otros generalmente con el propósito de implementar incentivos.

Sin embargo desde la economía civil, empresas con centralidad en la persona (EdC), gestionan desde el paradigma del Reconocimiento y el Don. “Reconocer significa ante todo conocer, ver, darse cuenta, constatar una realidad, confirmar lo que es porque se ha sido testigo de ello. No se puede reconocer de manera creíble lo que no se es por sí mismos”.¹

Los autores Anouk Grevin y Luigino Bruni describen que el don es por naturaleza relacional y tiene “necesidad” de una respuesta del destinatario para encontrar todo su sentido, o por lo menos certidumbre de haber sido acogido por lo que es, un gesto de gratuidad.

Además sostienen que en el mundo del trabajo existe una inmensa necesidad de reconocimiento. Desde esta propuesta la primer “donación” que hace cada trabajador es justamente su trabajo. De no ser así el trabajo “a reglamento” no podría ser nunca una medida utilizada en ocasiones como forma de protesta.

En algunas experiencias en el trabajo cotidiano las personas dan más de lo que se les pide en el contrato. Ponen todo de sí mismo, (creatividad, inteligencia, voluntad, etc). Un don cuyo resultado final, medido por indicadores-sean los que fueren-, hace desaparecer; un don que el contrato de trabajo esconde, ignorando que se está jugando algo que es algo muy distinto que un intercambio de disponibilidad y de fuerza de trabajo contra salario.

Sin embargo también hay experiencias más bien opuestas donde las personas no asumen su trabajo con compromisos mínimos de responsabilidad.

El reconocer a alguien es decirle “te veo, veo tu trabajo, tu esfuerzo”. Es un volver a conocer (re-conocer) al otro en aquello que está dando, que es valioso todos los días de una forma nueva, porque detrás posiblemente haya nuevas motivaciones, nuevas ilusiones o mismo nuevas dificultades para dar. Y la primera condición para poder *ver* es *estar* allí donde el don del trabajo se dona. Y cuando un dirigente está

¹ (Bruni & Grevin, 2017)

presente puede decir en el acto “Gracias”, “Te Felicito”, “Qué bien has manejado esta situación”, “buen trabajo”.

Todo don es gratuito, no porque su valor sea cero sino justamente porque el mismo se vuelve infinito. Al ser por naturaleza un acto de libertad intentar ponerle un valor de intercambio los denominados incentivos (Boucher, merchandising, gift card, etc.) tiene como efecto un sentimiento violento de incompreensión e injusticia.

Bert Hellinger² desarrolla 4 principios de la mirada sistémica, los llamados órdenes del Amor son conscientes y velan por el orden en las relaciones, nosotros vamos a abordar el de “equilibrio entre dar y tomar”. Cuando el intercambio está equilibrado, hay armonía y las relaciones fluyen. Tiene su origen en la relación padre e hijos, los padres dan y los hijos toman, los hijos nunca pueden equilibrar lo que han recibido de sus padres. Lo más importante que todos los hijos pueden tomar de sus padres es la **vida**. El que ha tomado la vida tiene toda la fuerza para vivir su propio destino. En cambio, la persona que solamente “recibió” la vida no siente compromiso alguno y suele no tener éxito.

Bert Hellinger, sostiene la necesidad de un equilibrio entre dar y tomar hace posible el intercambio en los sistemas humanos en equilibrio. Dicha interacción se inicia y se mantiene por el hecho de tomar y de dar, regulándose por la necesidad de todos los miembros de un sistema de llegar a un equilibrio justo. En cuanto este se consigue, una relación puede darse por acabada. Esto ocurre por ejemplo si se devuelve exactamente lo que se recibió. Pero también puede reanudarse y continuar la relación dando y tomando de nuevo.

Sostiene que aún en las organizaciones tiene que existir equilibrio entre lo que aporta la organización y lo que se toma de ella. Las organizaciones tienen una contabilidad interna de que lo que se ha dado y se ha negado a cada uno que se transmite en el tiempo. Los desequilibrios como la entrega excesiva o explotación dañan el sistema, generan un desorden que impacta en la organización.

A partir de lo planteado por la economía de mercado, la del Don y la propuesta de Bert Hellinger, planteamos algunos interrogantes para pensar y repensar a partir de la realidad que cada uno experimenta en las organizaciones ¿Hay equilibrio entre lo que se da cotidianamente y lo establecido en el contrato?, los dirigentes ¿Identifican equilibrio en la propuesta del contrato y lo que exigen a las personas de su equipo?, ¿Cómo establecen las organizaciones el reconocimiento en la gestión? ¿Hay equilibrio entre lo que se pide y lo que se agradece, entre lo que se da y se toma?

Marco teórico

Los autores de economía civil plantean que el contrato no es suficiente en el ámbito de ninguna empresa, así como el salario no es suficiente para que un asalariado se sienta reconocido y apreciado como trabajador, como persona. ¿Quién aceptaría renunciar a su libertad y ponerse enteramente a disposición de un dirigente, con todas sus fuerzas y su inteligencia, a cambio simplemente de una suma de dinero, aunque está fuera importante? Sin embargo es así como está definido jurídicamente el trabajo. La práctica del trabajo no coincide con su definición legal, porque la experiencia humana siempre es más amplia y rica que toda definición. El mismo no se reduce nunca a lo que el contrato

² Felicidad Dual Bert Hellinger y su psicoterapia sistémica.

puede decir de él. Así como el salario no dice nada del valor ni del que ha trabajado, ni de lo que éste ha puesto en su trabajo. Ningún indicador sabe dar razón de todo ello.

La empresa- y esta es otra paradoja fundamental de nuestras organizaciones modernas- tiene una gran necesidad de lo que precisamente ella no puede comprarle al trabajador: su entusiasmo, su pasión, su alegría de vivir, su creatividad, su corazón. Ahora bien, estas dimensiones humanas son siempre y sólo expresión de libertad. Es por ello que la empresa no puede lograr acceder a dichas dimensiones salvo que el trabajador decida darlas libremente.

El trabajo, que no es jamás ejecución de procedimientos, no se compra, como tampoco se exige o se obtiene por las motivaciones financieras. Porque el fervor, el celo, el involucrarse, la buena voluntad, la inteligencia, la competencia, el ingenio, la creatividad, como así también el compromiso en la cooperación, la disposición a hacer circular la información, a compartir sus conocimientos y sus capacidades, la participación, la vigilancia o también benevolencia son actitudes que conciernen al **don**, que sólo pueden ser donadas, nunca compradas, tomadas o exigidas.

El paradigma de la economía de mercado, no puede reconocer que la empresa, el mundo del dinero, de los fuertes y poderosos, el mundo de la racionalidad y de lo instrumental, sea vulnerable al extremo al depender del don. Se prefiere describir a la organización como un nudo de contratos, incluso cuando todo aquello que la empresa necesita para funcionar, para hacer mover la máquina, para entrelazar y hacer ejecutar los contratos, excede al mismo. Sin embargo los dirigentes se maravillan por tanto malestar y por la queja recurrente de falta de reconocimiento de los trabajadores. Sin embargo, ellos no dejan de donar, ese don que no es reconocido como tal, y ello produce un profundo sentimiento de falta de reconocimiento. Una incomodidad que se quiere reducir conscientemente a una cuestión psicológica a un “riesgo” de orden psicosocial. Un riesgo que habría que gestionar, como los demás.

La propuesta de Bert Hellinger sostiene que la conciencia personal también guía donde hay intercambio entre personas. Cuando alguien ha recibido algo la persona siente la necesidad de devolver para equilibrar el balance de la conciencia. Cuando ésta devuelve, un poquito más, la primera persona suele dar algo otra vez.

Así, un intercambio fructífero puede crecer continuamente; puede funcionar así entre una pareja pero también en el trabajo. Alguien da su talento, su esfuerzo para una Organización y esta a cambio otorga seguridad, continuidad, reconocimiento, un espacio para su desarrollo laboral y un salario. Esto puede llevar al empleado a hacer un poco más y dar lo mejor de sí. Y también se puede pensar como ese intercambio puede agotarse. Un gran desequilibrio entre dar y tomar origina que alguien no se pueda quedar en su trabajo.

En todos los sistemas existe una continua compensación de tendencias antagónicas. Es similar a una ley natural. Es decir, la compensación entre tomar y dar no es más que una aplicación a sistemas sociales.

El proceso se puede visualizar con este ejemplo Juan le da a Marta y en consecuencia ella se siente presionada por haber tomado. Es decir, habiendo recibido algo del otro, por muy bello que sea se pierde algo de la independencia. Enseguida surge la necesidad de compensación, y para deshacerse de la presión, Marta le devuelve algo a Juan. Por precaución aún le da un poco más, con lo cual se crea de nuevo el desequilibrio y así

sigue el proceso. Ni el que da ni el que toma se quedan tranquilos hasta que no alcanza un equilibrio, hasta que el primero no tome y el segundo también de.

Esta propuesta sostiene que la felicidad en una relación depende de la medida en que se toma y se da. Un movimiento reducido sólo genera ganancias reducidas. Cuanto más extenso sea el intercambio, tanto más profunda será la felicidad. Sin embargo, existe una gran desventaja: la vinculación resulta aún más fuerte. El que quiera libertad, tan sólo puede dar y tomar muy poco y tan sólo puede permitir un intercambio muy reducido entre ambas partes.

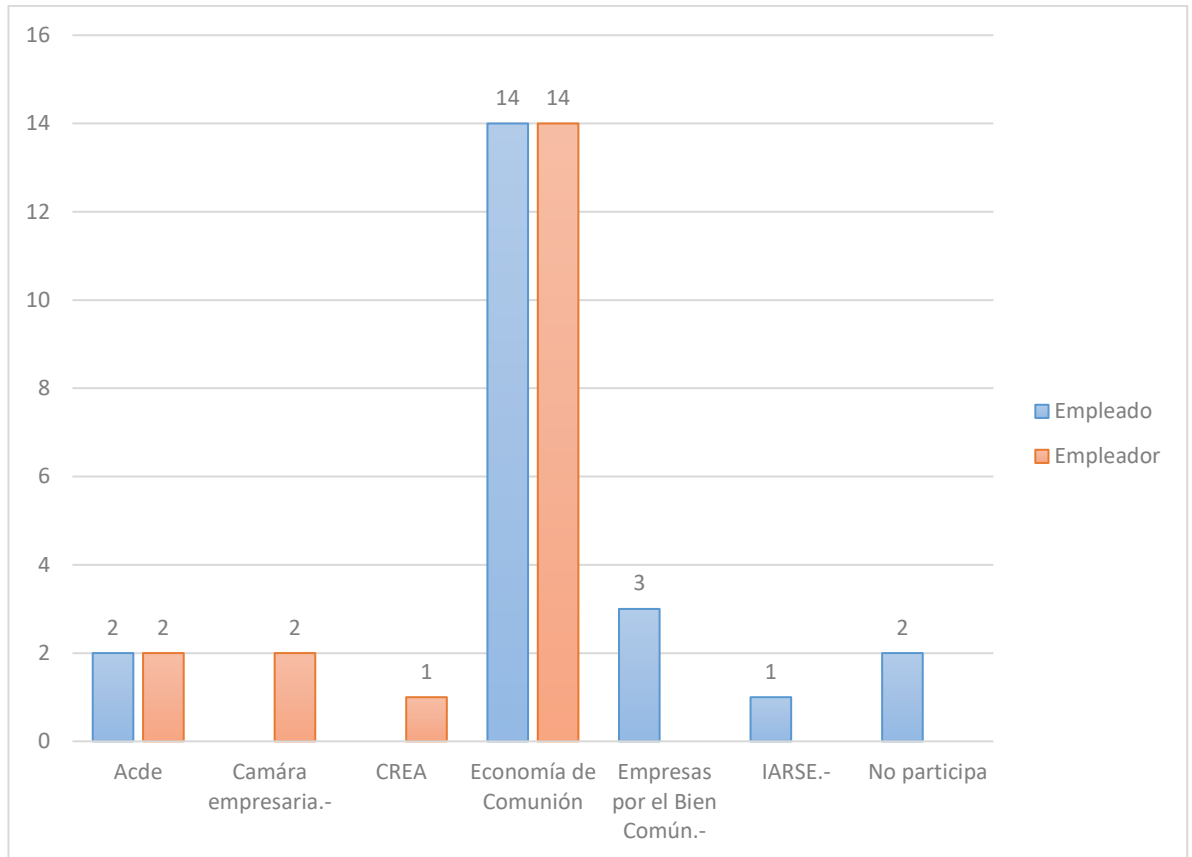
El movimiento entre tomar y dar esta acompañado de una sensación de alegría y plenitud. Si el intercambio se realiza a un nivel elevado y es equilibrado, genera una sensación de ligereza, de justicia y de paz. De las muchas posibilidades de experimentar la inocencia, ésta es la más liberadora y bella.

Existe la posibilidad de un desnivel entre tomar y dar. Dar sin tomar.- Tener derecho a algo genera una sensación agradable, y por ser una sensación tan agradable, a algunos les gusta conservarla. Prefieren conservar la reivindicación, en vez de permitir que otros le den algo, como siguiendo el tema: “vale más que tú te sientas obligado que no yo”. Frecuentemente ocurre con la mejor de las intenciones, y esta actitud goza de gran respeto. Es una postura típica del ideal de los que se dedican a ayudar a los demás.

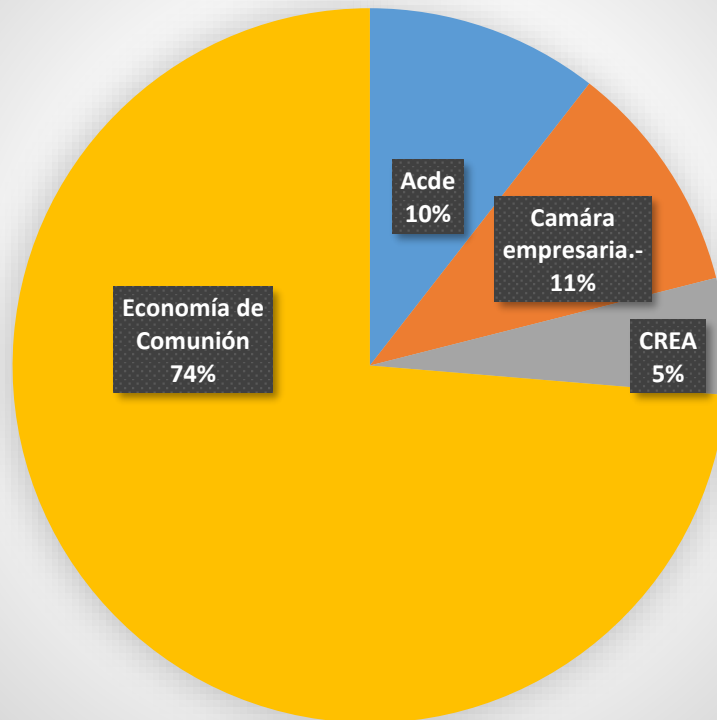
Si alguien da sin tomar, al cabo de un tiempo, los demás tampoco quieren aceptar nada de él. Es decir, se trata de una actitud hostil para cualquier relación, ya que aquél que únicamente pretende dar, se aferra a su superioridad y, de esta manera, niega la igualdad a los demás. Es de suma importancia para cualquier relación que no se dé más de lo que se esté dispuesto a tomar y que el otro sea capaz de devolver. De esta manera, inmediatamente se establece una medida para saber hasta dónde se puede ir. Este equilibrio propuesto solo es posible entre personas que se mueven a un mismo nivel, es decir de igual a igual. ¿Es entonces necesario primeramente que las partes se reconozcan iguales para poder buscar el equilibrio? ¿qué paradigma facilita las acciones para lograr este equilibrio?

Análisis

Con el propósito de analizar el comportamiento de las empresas de la Edc con el marco teórico que propone Bert Hellinger y los autores de la economía civil, hicimos un relevamiento muy básico; consideramos que para un mejor análisis se tendría que profundizar por ejemplo en la cantidad de empleados que tiene cada empresa y obtener una muestra relevante incluso de las empresas que no son Edc y que tampoco participen del grupo de las empresas de la economía civil; o sea una muestra de mercado.



Sectores participantes



Respecto al equilibrio entre el tomar y dar: Según los empresarios de la Edc, el 50 % reconoce que hay un equilibrio entre el dar y tomar; el 29 % que la empresa siempre da más y el 21 % restante está dividido entre que hay disparidad (7%), la empresa toma más (7%) y el otro 7 % consideran que se hace la experiencia de un compartir reconociendo que la empresa es de todos. Estos dos últimos casos tienen la particularidad que el anteúltimo es una empresa que los empleados son jóvenes que realizan una experiencia dentro de la Mariapolis³ y la última tiene una particularidad que no tiene socio mayoritario no adhiere formalmente a la Edc sino que trata de vivir la cultura de la misma.

En caso que no haya equilibrio solo respondieron 3 empresas de las cuales 2 no respondieron sus empleados y tienen en común que son de la misma región, ante la pregunta Si Ud. considera que no hay equilibrio entre lo que toma y da. ¿Cuál cree que es el impacto en las relaciones más directas en la organización? Las respuestas son diversas: un empresario (de los que los empleados no respondió) dice que no se da desde el primer día, pero a medida que transcurre el tiempo en el que trabajan en la empresa, la van sintiendo cada vez más como propia; otro manifiesta que la situación económica hoy está difícil y creemos que los colaboradores merecen más de los que estamos en condiciones de hacer; considera a la empresa como una forma de equilibrar la economía, de reducir las desigualdades, de ser instrumento en la reducción de la pobreza. Y respecto a las razones por las cuáles Ud. da más de lo que toma de sus empleados todas coinciden que tiene que ver con su adhesión a la cultura del dar.

Respecto a la muestra de empleados el 87 % considera que hay un equilibrio entre el dar y tomar, 9 % considera que toma menos de lo que la empresa le da y un 4 % considera que da más de lo que la empresa le da él.

Podríamos decir que en la cultura del dar es coherente con su misión del dar porque tiene un % bajo de empleados que considera que da más de lo que la empresa le da a él.

Se puede decir que ambos grupos de empresas desde la perspectiva del empleador la tendencia al equilibrio es un porcentaje mayor al 50 %; y también respecto a los empleados.-

En la muestra que considera el equilibrio tendríamos que profundizar en más preguntas para lograr la evidencia de con firmar que estén haciendo experiencia de lo que propone Bert Hellinger de que puede reanudarse y continuar la relación dando y tomando de nuevo. También consideramos que se podría analizar la antigüedad de los empleados para verificar la teoría de que cuando un sistema llega a un equilibrio justo una relación puede darse por acabada; incluso el índice de rotación de las empresas como chequeo de las respuestas, o el índice de satisfacción, para ver si es coherente con lo que responden. Algunas otras preguntas a profundizar pueden ser: ¿Alguien carga con algo que no es suyo?; ¿Existen síntomas de burn-out?, ¿puedes desprender tus talentos, la organización utiliza esos talentos?

³ La Mariapolis es una ciudadela del Movimiento de los Focolares que tiene como misión ser una experiencia vivencial de que el Mundo Unido es posible, si entre las personas comparten la vida del amor. En la Pcia de Buenos Aires, en la localidad de O' Higgins hay una cuyos habitantes permanentes son en su mayoría jóvenes que durante 1 año generalmente, se instalan allí para participar de una experiencia formativa en base al Evangelio vivido. La experiencia formativa de la Mariapolis quiere ser integral, por lo que uno de sus ejes es la formación cultural, en la autonomía, la convivencia en la diversidad y la formación al trabajo.

También podríamos buscar evidencia si el equilibrio manifestado en coincidencia entre empresas y empleados se alcanza por ser la comunión un instrumento de gestión.

En las empresas que no son de la Edc, según los empresarios, el 60 % considera que hay un equilibrio, 20 % que la empresa da más y el 20 % restante que no es posible medirlo.

Respecto a los empleados el 43 % considera que hay un equilibrio entre el dar y tomar, 43 % considera que da menos de lo que la empresa le da y un 14 % considera que el equilibrio a veces se rompe.

El caso de que no haya equilibrio solo una empresa ante la pregunta Si Ud. considera que no hay equilibrio entre lo que toma y da. ¿Cuál cree que es el impacto en las relaciones más directas en la organización? Es el objetivo de la empresa desarrollar a las personas, como tales y en su profesión no siempre se es correspondido. Y respecto a las razones por las cuáles Ud. da más de lo que toma de sus empleados; justifica que tiene que ver con su opción por la cultura del dar.- Esta respuesta no corresponde con el equilibrio del dar y tomar, propuesto por la teoría.

Es interesante analizar la percepción entre empresario y empleados, dentro del grupo de empresas de la Edc un 27 % de empresas los empleados no respondieron, 33 % de empresas coinciden con sus empleados en el equilibrio (5 empresas y 12 empleados); 13 % empresas consideran que dan más y los empleados reconocen que hay equilibrio, otro 13 % la empresa reconoce equilibrio y el empleado que toma menos que lo que la empresa le da, 7 % la empresa considera dispar y los empleados 1 equilibrio y otro que da más que la empresa el 7 % restante la empresa considera que es una cultura la comunión y 3 empleados coinciden en equilibrio.

Dentro de las empresas que no son de la Edc hay una percepción diferente entre el empleado y empleador, una empresa el empresario considera que no es medible y dos empleados respondieron que dan más, otra empresa considera que da más y de los dos empleados uno considera que hay equilibrio y el otro que da más.

Encontramos una interesante mirada compartida entre la propuesta de Bert Hellinger y los autores de la economía civil que sostienen que la empresa- y esta es otra paradoja fundamental de nuestras organizaciones modernas- tiene una gran necesidad de lo que precisamente ella no puede comprarle al trabajador: su entusiasmo, su pasión, su alegría de vivir, su creatividad, su corazón. Ahora bien, estas dimensiones humanas son siempre y sólo expresión de libertad. Es por ello que la empresa no puede lograr acceder a dichas dimensiones salvo que el trabajador decida darlas libremente.

Esta propuesta de los autores de la economía civil coincide con la perspectiva de Bert Hellinger que sostiene que la conciencia personal también guía donde hay intercambio entre personas. Cuando alguien ha recibido la persona siente la necesidad de devolver para equilibrar el balance de la conciencia. Cuando ésta devuelve, un poquito más, la primera persona suele dar algo otra vez.

Bert Hellinger usa “tomar” porque esta palabra implica una acción, actitud activa, compromete. Se puede recibir un regalo, pero no tomarlo, un trabajo pero no se lo toma, la vida pero no se toma. Si rechazo la vida que me dieron, se rechaza a sí mismo. Así, la vida no se convierte en fuerza para uno.

Bibliografía:

Felicidad Dual Bert Hellinger y su psicoterapia sistémica. Gunthard Weber (editor). Herder.-Heidelberg, diciembre de 1992.-

La economía Silenciosa, Luigino Bruni, Anouk Grevin, Ciudad de Buenos Aires, Ciudad Nueva 2017.-

Qué es Constelaciones familiares, Un enfoque terapéutico sistémico fenomenológico Tibia Bolzmann, Deva's 2014.- CABA.

EL CAPITAL Y LA ESPECIFICIDAD NACIONAL EN EL PENSAMIENTO LENINISTA

Dachevsky, Fernando G. (IEALC, UBA-CONICET)

“Quien espere la revolución social ‘pura’, no la verá jamás” (Lenin, 1970 [1916]: 247) señalaba Lenin en 1916. Según el líder bolchevique, la revolución socialista mundial sería el resultado de un proceso de muchos años, compuesto por diferentes tipos de luchas, donde la clase obrera de cada nación debería desplegar un programa propio. El internacionalismo proletario no podía abstraerse de las diferencias nacionales pretendiendo una agenda inmediatamente común.

En la medida en que la acción política obrera tiene por delante el tomar el poder del Estado no puede ser indiferente a la existencia de otros estados nacionales. En consecuencia, el internacionalismo no puede dar la espalda a las diferencias nacionales, sino, sostenía Lenin, ser capaz de poner a los intereses de todas las naciones por encima de la propia (Lenin, 1970 [1916]: 242). Esta perspectiva lleva implícita una identificación de aquellos intereses nacionales que debieran ponerse por delante. Debe reconocer la existencia de naciones cuyo desarrollo contengan un carácter inmanente progresivo, en contraste con otras que no. Debe mostrarse la unidad de formaciones económicas nacionales heterogéneas. Es decir, debe darse una explicación de la diferenciación internacional del capital.

El programa de autodeterminación nacional leninista tuvo que apoyarse en una caracterización particular sobre la diferenciación internacional del capital. El objetivo del presente trabajo es presentar un breve análisis crítico de esta concepción. En concreto, nos interesa poner en discusión la concepción leninista de la especificidad nacional en el capitalismo.

Se sostiene aquí que, si bien el leninismo buscó captar la unidad diferenciada de las naciones, lo hizo a costa de presentar la unidad mundial como un mosaico de distintos grados de desarrollo indiferenciados. Así, el estudio de las particularidades nacionales del capitalismo fue reemplazado por una perspectiva que se limitó a identificar aquello que es general del modo de producción capitalista y que estaría presente, con distintos grados de desarrollo, en cada país. Se trata de una perspectiva que se extendió en el pensamiento económico marxista posterior y que falla en reconocer la fragmentación internacional de la clase obrera.

LENIN Y EL DESTINO DEL CAPITALISMO RUSO

La problemática en cuestión remite a dar cuenta de la unidad mundial en el modo de producción capitalista afirmándose bajo la forma de una fragmentación nacional. Dicha unidad mundial no es un mero punto de encuentro de naciones autodeterminadas. No estamos hablando de la simple yuxtaposición de naciones que anteceden al capital, sino del despliegue de una relación social mundial que toma la forma concreta de una división internacional del trabajo en una multiplicidad de espacios nacionales. En esa división internacional del trabajo, el capital fragmenta a la clase obrera en ámbitos donde la

desarrolla con los atributos específicos que hacen a la particularidad de cada espacio nacional (Iñigo Carrera, 2008; Caligaris, 2016 y Starosta, 2016; entre otros). Al mismo tiempo, recorta las posibilidades de su acción política inmediata. Si bien el capital determina a la clase obrera en la necesidad de asociarse políticamente frente al Estado, ésta no arranca enfrentándose inmediatamente a un Estado mundial, sino que “la lucha del proletariado contra la burguesía es primeramente una lucha nacional” (Marx y Engels, 1974 [1848]). En definitiva, la clase obrera se enfrenta a la necesidad de comprender la diferenciación internacional del capital y las particularidades nacionales con que el capital la determina a sí misma como sujeto político.

Desde sus primeras intervenciones, la obra de Lenin expresa la preocupación por dar cuenta de la particularidad nacional en el capitalismo. Como ningún otro dirigente marxista del siglo XX, Lenin produjo estudios sobre la particularidad del espacio nacional en el cual actuaba. No se limitó a presentar reflexiones generales sobre las naciones, sino que dedicó muchos años de su vida al estudio de la economía rusa. Estos estudios se realizaron en el marco de un debate contra las tesis del populismo ruso que marcaban la imposibilidad de la reproducción del capital en general, por insuficiencia de mercados, y en Rusia en particular por su desarrollo tardío (Dachevsky, 2019). Durante esta época, nos encontramos a un Lenin que, junto con el llamado marxismo legal, se colocaba en una perspectiva opuesta a toda mirada estancacionista del capitalismo. No era de un supuesto freno del capitalismo que surgía la acción revolucionaria, aseguraba. Por el contrario, sus tempranas polémicas con el populismo ruso lo llevaron a reconocer que la vitalidad del marxismo se apoyaba en las posibilidades ilimitadas que presentaba el desarrollo de la producción capitalista en Rusia, cuyo papel histórico progresivo “puede resumirse en dos breves tesis: aumento de las fuerzas productivas del trabajo social y socialización de éste” (Lenin, 1950[1899], 588). Planteaba, a su vez, que la subordinación al “gran capital” era progresiva puesto que “despierta el pensamiento del obrero” (Lenin, 1975[1894], 251). De esta manera, Lenin no concebía que el sentido de la acción política obrera fuera el poner un abstracto freno al desarrollo capitalista.

Desde esta perspectiva, los escritos de referidos a dicho país buscaban mostrar que la realización del socialismo dependía de un grado de desarrollo del capital todavía ausente en Rusia. En este sentido, en *El desarrollo del capitalismo en Rusia* Lenin no pretendía exagerar el desarrollo capitalista ruso. Lo que Lenin buscaba mostrar no era la inmediatez de la superación del modo de producción capitalista en Rusia, sino la conformación de la clase obrera como sujeto político independiente (Dachevsky, 2019). En sus trabajos sobre Rusia, Lenin reafirma la vigencia del programa desarrollado originalmente por Plejanov (1974[1883]) que tendría como objetivo la educación general de la clase obrera conforme se desarrollara el capitalismo.

Demostrar la unidad capitalista de Rusia implicaba reconocer que el capitalismo penetró incluso en aquellos ámbitos donde no era evidente la explotación de fuerza de trabajo. La reforma de 1861 aparece en *El desarrollo...* como un punto de partida desde donde se muestra que “no pudo surgir de golpe la economía capitalista; la economía basada en la prestación personal no pudo desaparecer de un modo súbito. El único sistema de economía posible era, por tanto, uno de transición, que reuniese los rasgos del sistema de la prestación personal y del capitalista. La particularidad del desarrollo ruso podría resumirse en que el modo de producción capitalista avanzó adoptando formas cada vez más desarrolladas en un marco en el cual el proceso de acumulación originaria nunca llega a su término. Desde estas condiciones, se explica que el desarrollo económico y político de Rusia haya seguido un camino diferente al caso inglés.

En síntesis, la particularidad rusa estaba puesta en la forma particular que tomó la acumulación originaria. Lenin encontraba la especificidad de Rusia en las formas de su atraso, que se medía por la presencia de instituciones precapitalistas que frenaban la movilidad del campesino en descomposición. Su estudio se centra en contraponer desarrollo con ausencia de desarrollo. Sin embargo, esto no equivale a analizar particularidades en el desarrollo. En otras palabras, hay un conjunto de problemáticas claves que Lenin simplemente dejó de lado por enfocarse en el mercado interno. Así, por ejemplo, él nunca llegó a analizar la especificidad capitalista de Rusia indagando en las formas particulares con que el capitalismo se desplegaba en las diferentes ramas de la producción. Es decir, no llegó a analizar si dada la materialidad específica de cada proceso de producción y su organización mundial, aparecían en Rusia formas que presentaban diferencias respecto del desarrollo mundial del capital medio.

Lenin afirmaba que el desarrollo de la economía mercantil venía a poner un fin inevitable a las resistencias feudales en Rusia. En este sentido, afirmaba que “ante Rusia solo se abre un camino: el del desarrollo burgués” (Lenin, 1969[1908], 222-223) y reconocía dos formas posibles en ese camino. Uno era la transformación de la economía terrateniente que paulatinamente se iría convirtiendo en cada vez más burguesa. El otro era la liquidación de los latifundios terratenientes y el desarrollo libre de la economía capitalista. Al primero lo llamaba el camino prusiano y al segundo el camino norteamericano. En el primero, el terrateniente seguiría exprimiendo al campesino mientras gradualmente se formaba una burguesía agraria. En el segundo se liberaba a los campesinos para que se transformen en agricultores capitalistas. Así, aunque los populistas no lo supieran, su lucha era por imponer el modelo norteamericano frente al prusiano existente (Lenin, 1969[1908], 225).

Sin embargo, la idea de que Rusia podía repetir la trayectoria de Estados Unidos o de Alemania se apoyaba más en una concepción general sobre el destino de las naciones que en aquello que se demostraba en sus extensos estudios sobre el capitalismo ruso. Lenin toma a Alemania o a Estados Unidos como referencia del destino de Rusia por ser las variantes más avanzadas del capitalismo fuera de Rusia. Vale aclarar que se trataba de una concepción que no era exclusiva de Lenin. La perspectiva según la cual, las diferencias nacionales no eran más que diferencias de tiempos de desarrollo estaba presente también Plejanov y en el llamado “marxismo legal”.

Se trata de un enfoque que Lenin retoma en sus debates posteriores sobre la autodeterminación nacional. Donde el reconocimiento de la especificidad nacional se ve limitado reconocer grados de desarrollo desde la forma que tomó el proceso de acumulación originaria en cada país, de donde se desprende que las naciones pueden converger en un mismo destino. En definitiva, si la trayectoria de los países occidentales no explica el caso ruso, si pareciera explicar su destino, puesto que lo específico de cada país está en las trabas que hereda y no en las formas con que se despliega la relación capitalista.

LA AUTODETERMINACIÓN DE LAS NACIONES

Conforme el populismo ruso perdía vitalidad política, las intervenciones de Lenin se orientaron a la controversia con otras expresiones de la socialdemocracia. Así, la cuestión de las especificidades nacionales reapareció en una dimensión que trascendía al excepcionalismo ruso y estaba directamente ligada al problema de la unidad internacional del capitalismo.

En esta polémica, la posición de Lenin se desarrolló en debate con dos frentes. De un lado, contra aquella corriente que identificaba a ciertos países de Europa occidental como si fueran portadores en sí mismos del desarrollo de las potencias generales del modo de producción capitalista. Del otro lado, aquella corriente que identificaba a toda reivindicación nacional como si no fuera portadora de progreso alguno. En la primera perspectiva, que tiene al llamado revisionismo como exponente, la acción política de la clase obrera se confunde con la defensa de ciertos espacios nacionales concretos, que invariablemente se trata de los países clásicos de occidente. En la segunda, donde encontramos a Luxemburg, se plantea una acción inmediatamente internacionalista que debe ubicarse por encima de todo interés nacional.

El socialismo no es un proyecto nacional, sino universal. Los enfoques marxistas en torno a esta cuestión se definen en el modo de concebir el lugar de lo nacional un programa universal. En la formulación llamada revisionista, el pasaje implicaba un desarrollo evolutivo del capitalismo en las diferentes naciones donde cada una parecía estar llamada a replicar las formas preestablecidas por occidente y el programa socialista aparecía realizándose en la preservación de formas democráticas que asegurasen la coexistencia multicultural entre ellas. Así, pareciera ser que el capital ya no es mundial por su contenido y nacional por su forma, sino que es capaz de desarrollar todas sus potencias en el marco de cada nación. Luego, el desarrollo de las fuerzas productivas sociales aparece condicionado exteriormente por un acervo cultural que constituye a la nación y que está destinado a prevalecer. En consecuencia, la nación aparece como algo exterior al capital, como un hecho ahistórico.

Por su parte, en el enfoque internacionalista, el problema nacional se lo resuelve evitándolo. Se reconoce que las naciones surgen originariamente como expresión del desarrollo del capitalismo, pero su vigencia pareciera deberse a un asunto abstractamente ideológico. La superación de la fragmentación internacional de la clase obrera tiene como único límite que los obreros decidan dejar de ser engañados por ideas nacionalistas. Pero esa fragmentación existe, determina a la clase obrera y se manifestaba en la propia fragmentación internacional de los partidos socialdemócratas que componían la Internacional. Se trata de una forma concreta del desarrollo del capitalismo que debe ser explicada. En este sentido, la perspectiva de Lenin nace tratando de dar cuenta de esta cuestión.

Siguiendo a Lenin, podría afirmarse que las perspectivas antes señaladas, aunque opuestas entre sí, se abstraen de la existente unidad jerarquizada de naciones. En consecuencia, fallan en incorporar la cuestión nacional en un programa universal, puesto que no se puede ser internacionalista negando la opresión nacional. Las naciones existen y la lucha política estaría planteada en términos nacionales. En consecuencia, el proyecto universal que constituye el socialismo no puede abstraerse de ello sin caer en una forma de particularismo. En la perspectiva revisionista, se trataría de una forma de nacionalismo que explícitamente pone por delante los intereses de ciertos países. En el segundo caso, se trata de un discurso que, aunque internacionalista por su forma, tiene al nacionalismo de las llamadas naciones opresoras por contenido, en la medida en que falla en reconocer el carácter progresivo de las luchas de las llamadas naciones oprimidas (Lenin, 1979[1914]).

Es importante marcar que en el ejercicio de clarificar en qué consiste esta jerarquización de naciones, Lenin no abandona la perspectiva con la que analizó con anterioridad al caso ruso. Opuesto a todo enfoque estancacionista del capitalismo, que pretenda disolver lo nacional en una agenda inmediatamente internacional y socialista, Lenin buscó

presentar las luchas nacionales como formas necesarias en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad en el modo de producción capitalista:

“El quijotismo y los suspiros estériles existirían si los socialdemócratas dijese a los obreros que la salvación puede encontrarse al margen del capitalismo. Pero nosotros no decimos eso. Nosotros decimos: el capital los devora, devorará a los persas, devorará a todos y seguirá devorando hasta que no lo derroqueís. Esa es la verdad y no olvidamos agregar: solo en el crecimiento del capitalismo está la garantía de la victoria sobre él” (Lenin, 1979[1911], 52).

El programa leninista de autodeterminación nacional no se plantea lograr la coexistencia de naciones, ni a salvar los particularismos existentes del avance del capitalismo y “no equivale al reconocimiento de la federación como principio” (Lenin, 1979[1916], 158) y, sostiene, “no somos en modo alguno partidarios incondicionales de naciones indefectiblemente pequeñas; existiendo las demás condiciones de igualdad, estamos incondicionalmente a favor de la centralización” (Lenin, 1979[1914], 128). La clave aquí es que, en Lenin, la autonomía nacional no es contradictoria con la centralización de las naciones. El programa de autonomía nacional tampoco debe ser entendido como un mero engaño para sumar movimientos nacionalistas a la causa socialdemócrata. Por el contrario, la autonomía nacional sería un momento necesario en la centralización internacional (Page, 1950). La centralización internacional es potencia del desarrollo capitalista y “la resistencia a la política colonialista y al saqueo internacional mediante la organización del proletariado, mediante la defensa de las libertades para la lucha proletaria no demora el desarrollo del capitalismo, sino que lo acelera” (Lenin, 1979[1911]: 52).

Desde sus primeras intervenciones contra el populismo ruso, Lenin enfatizaba en que el programa socialista no es una respuesta inmediata a un colapso, sino que progresa con un programa democrático (Lenin, 1977[1916]). En este punto, lo que diferencia a Lenin de las perspectivas revisionistas no es un menor compromiso con el programa democrático, sino el reconocimiento del sujeto capaz de impulsarlo. Ya en 1894 Lenin planteaba que lo específico del momento era que la clase capitalista había perdido impulso progresivo y que el desarrollo del capitalismo colocaba al partido socialdemócrata a cargo de esa tarea (1975 [1894]). Luego, no hace más que generalizar esta perspectiva presentando a las diferentes variantes nacionales de la socialdemocracia como quienes personificaran el progreso del capitalismo hasta sus límites:

“El proletariado internacional hace retroceder [теснит¹] al capital de dos maneras: de un lado, transformándolo de octubrista en democrático y, de otro, expulsando de su país al capital octubrista y transfiriéndoselo a los salvajes. Y eso amplía la base del capital y acerca su muerte. En Europa casi no existe ya el capital octubrista; casi todo el capital es democrático. El capital octubrista se ha trasladado de Inglaterra y Francia a Rusia y Asia. La revolución rusa y la revolución en Asia es la lucha para desplazar al capital octubrista y sustituirlo por el capital democrático. Pero el capital democrático es el último hijo del capitalismo. No tiene a dónde ir. Está perdido...”. (Lenin, 1979[1911]: 53).

Lenin no se posiciona desde un supuesto bloqueo al desarrollo del capitalismo, sino que da cuenta de un cambio en las formas políticas que deberán personificar dicho desarrollo. Aunque no deja de presentar dichas formas de manera exterior al capital, como si lo presionaran desde fuera, lo cierto aquí es que, contrario a representaciones comunes

¹ En la versión original en ruso no está la idea de retroceso. Una traducción más precisa es acosar o presionar.

dentro del marxismo, Lenin no concibe al problema nacional de manera distinta al modo con que Marx trataba el caso de la India. El programa proletario sigue teniendo como base impulsar el capitalismo entre los “salvajes”.

En Lenin, la llamada cuestión nacional está enfocada en el avance del capital sobre el viejo régimen. Su énfasis está en plantear que la clase capitalista, que supo movilizar al pueblo contra las clases precapitalistas ya no puede hacerlo más. En consecuencia, en la nueva etapa, llamada imperialista, la clase capitalista de occidente habría perdido capacidad de avanzar sobre el viejo régimen y se alía con fuerzas reaccionarias de Asia impidiendo su pleno desarrollo y manteniéndolas bajo la opresión de las potencias de occidente (Lenin, 1979[1913], 88-89).

En síntesis, Lenin reconoce que el nuevo mundo se encuentra dividido en tres clases de países: 1) los avanzados, que incluye a Europa occidental y Estados Unidos, donde los movimientos nacionales progresivos están agotados; 2) los de Europa del Este, donde los movimientos nacionales ya se han desarrollado en los comienzos de siglo XX y 3) las semicolonias y colonias de Asia, principalmente, donde estos movimientos recién comienzan (Lenin, 1979[1916]). Así, la unidad mundial en el enfoque leninista aparece como una yuxtaposición de distintos grados de desarrollo, donde cada país siguió caminos distintos, pero que pareciera cada uno contener una capacidad genérica de alcanzar un mismo destino de mediar ciertas formas políticas. En otras palabras, no reconoce Lenin una diferenciación nacional específicamente capitalista, sino una diferenciación que se explica desde lo heredado por los viejos regímenes, sobre los cuales el capitalismo avanzaría bajo las condiciones antes mencionadas.

EL OBRERO Y LA NACIÓN

En definitiva, el leninismo desarrolla una perspectiva de las formaciones nacionales donde sus particularidades, sus diferencias respecto del sendero clásico, parecieran definirse todavía fuera del capital, en lo que cada nación arrastra de precapitalista. El carácter internacionalmente diferenciado del desarrollo capitalista se reduce a los diferentes grados con que penetró en cada región del planeta, conformándose como nación y desarrollando, en mayor o menor medida, las etapas propias de su trayectoria clásica en occidente. En consecuencia, lo que debía ser una explicación de las formas nacionales específicas en el marco de la división internacional del trabajo, termina desembocando en una caracterización de formas que la condicionan exteriormente. Este enfoque trae como consecuencia que cuando se enfrenta con formas a las que reconoce como plenamente desarrolladas, no les reconozca ninguna especificidad nacional. Nos referimos a aquí al tratamiento que hace de la clase obrera internacional.

Desde sus controversias con el populismo, Lenin pone énfasis en mostrar a la clase obrera como un sujeto con atributos políticos particulares determinados por el capital. Solo el obrero de la gran industria, sostiene en *El desarrollo...*, puede proponerse la planificación centralizada de la producción, superando la anarquía capitalista (Lenin, 1959[1850], 538). Esto lo lleva a concluir que, a pesar de ser numéricamente inferior al campesinado, la clase obrera se conforma en un sujeto político dirigente. Pero Lenin contrapone al campesinado con un obrero genérico que no tendría mayor especificidad en Rusia. El peso de sus argumentos sobre la especificidad rusa está puesto en la caracterización de lo precapitalista que determina las formas concretas con que avanza la acumulación originaria.

Las consecuencias de este enfoque se aprecian cuando avanza en el análisis internacional. Sucede que allí Lenin no puede simplemente repetir las conclusiones del caso ruso. Su polémica no es ya con distintas versiones del populismo asiático, sino que con otras tendencias de la socialdemocracia. Si el populismo podía ser representado como expresión política de un campesinado en decadencia, no así las tendencias rivales dentro del marxismo. La socialdemocracia y el marxismo son manifestaciones de la clase obrera y sus divergencias deben ser reconocidas por Lenin como expresión de una fragmentación al interior de una clase que es atributo del capital. En consecuencia, cuando Lenin traslada su enfoque de lo nacional al análisis de la unidad mundial no puede sencillamente replicar lo expuesto en Rusia para otros casos nacionales, sino que debe ofrecer una explicación a la propia fragmentación internacional de la clase obrera en tanto sujeto político. Allí es donde se pone en evidencia la debilidad del enfoque leninista.

En sus escritos sobre la cuestión nacional, Lenin presenta a la etapa imperialista como una fase en la que el desarrollo del capitalismo países de Asia se ve limitado por la acción de los países capitalistas de occidente con la participación necesaria de la socialdemocracia de estos últimos países. Allí, Lenin retoma la noción de aristocracia obrera como forma desviada de una clase obrera normal, que avalaría la explotación de los países oprimidos participando de parte del plusvalor allí extraído (Lenin, 1977[1916]b). Es decir, cuando Lenin tiene que dar cuenta de otras corrientes de la socialdemocracia no puede hacerlo en tanto expresión del desarrollo diferenciado del capital, sino como desviación de lo que debiera ser su curso normal y progresivo. En definitiva, cuando finalmente el leninismo se enfrenta a la fragmentación internacional de la clase obrera no puede explicarla y no hace otra cosa que condenarla por no ajustarse a un ideal.

BIBLIOGRAFÍA

Caligaris, G. (2016): “Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo”, Cuadernos de Economía Crítica, n° 6.

Dachevsky, F. G. (2019). Lenin y la especificidad nacional en el capitalismo. Análisis de sus escritos económicos sobre Rusia. *IZQUIERDAS*, 46, 162-193.

Iñigo Carrera, J. (2008): *El capital, razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imagomundi.

Lenin, V. (1950, [1899]): *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de la formación de un mercado interior para la gran industria*, Moscú, Progreso.

Lenin, V. (1969 [1908]): “El programa agrario de la socialdemocracia en la primera Revolución Rusa de 1905-1907”, *Obras completas. Tomo XIII*, Buenos Aires, Cartago.

Lenin, V. (1975 [1894]): “¿Quiénes son los Amigos del Pueblo?”, *Obras completas. Tomo I*, Madrid, Akal Editor.

Lenin, V. (1977[1916]): El proletariado revolucionario y el derecho de las naciones a la autodeterminación, tomo 23, Akal, Madrid.

Lenin, V. (1977[1916]b): El oportunismo y la bancarrota de la II Internacional, en *Obras completas*, tomo 23, Akal, Madrid.

Lenin, V. (1979[1908]): “Los acontecimientos de los Balcanes y de Persia”, en *La lucha de los pueblos de las colonias y países dependientes contra el imperialismo*, Editorial Progreso, Moscú.

Lenin, V. (1979[1911]): “Carta a Maxim Gorki”, en *La lucha de los pueblos de las colonias y países dependientes contra el imperialismo*, Editorial Progreso, Moscú.

Lenin, V. (1979[1912]): “La democracia y el populismo en China”, en *La lucha de los pueblos de las colonias y países dependientes contra el imperialismo*, Editorial Progreso, Moscú.

Lenin, V. (1979[1913]): “La Europa atrasada y el Asia avanzada”, en *La lucha de los pueblos de las colonias y países dependientes contra el imperialismo*, Editorial Progreso, Moscú.

Lenin, V. (1979[1914]): “Sobre el derecho de las naciones a la autodeterminación”, en *La lucha de los pueblos de las colonias y países dependientes contra el imperialismo*, Editorial Progreso, Moscú.

Marx, K. y Engels, F. (1974 [1848]): *Manifiesto del Partido Comunista*, Buenos Aires, Editorial Polémica.

Page, S. (1950): “Lenin and Self-Determination”, *The Slavonic and East European Review*, Vol. 28, No. 71, pp. 342-358.

Plejanov, G. (1974 [1885]): *Our differences, Selected philosophical works, Vol 1*, Moscú, Progress.

Starosta, G. (2016): “Revisiting the New International Division of Labour Thesis”, Charnock, G. y Starosta, G., *The New International Division of Labour. Global Transformations and Uneven National Development*, London, Palgrave Macmillan.

EL CONTEXTO VALORATIVO EN LAS CIENCIAS ECONOMICAS

Drimer, Roberto L. (UBA)

1. INTRODUCCIÓN

Se nota en la actualidad un creciente impulso global hacia las posiciones extremas, muchas veces influidas por valores individuales, globales o del contexto social, que impregna inclusive la actividad profesional, científica y pedagógica. Este trabajo recuerda los peligros que puede entrañar la polarización de dicha tendencia.

En el campo de las ciencias económicas, se aborda el ejemplo sobre la incidencia de ese tipo de dicotomías en las teorías concernientes al fenómeno inflacionario. Después se menciona un ejemplo de las ciencias naturales con reflexiones sobre la poderosa y a veces peligrosa incidencia que puede acarrear el contexto valorativo en la producción y difusión del conocimiento.

Finalmente, en la conclusión en la que se realiza un resumen y se brindan recomendaciones.

2. LAS EXPLICACIONES OMNICOMPENSIVAS Y LA METODOLOGIA CIENTIFICA

Es dable observar hoy en día dentro de las ciencias sociales en general y las ciencias económicas en particular la proliferación de esquemas teleológicos muy generalizados que pretenden explicar el origen, el desarrollo y el destino de todo, incluyendo una intensa carga emocional, con fuerzas amigas y enemigas.

La situación recuerda al período entre guerras mundiales de las décadas del 20 y del 30 en el siglo pasado. Los cambios políticos y económicos crearon un desplazamiento social de muchos sectores medios; ante la falta de respuesta alternativa, dichos sectores se volcaron hacia posiciones extremistas de izquierda y de derecha, que contaminaron no solamente la actividad científica y técnica sino a la sociedad toda. Quizás la angustia de sentirse aislado y desprotegido haya impulsado masivamente la necesidad de integrarse con devoción a nuevas redes sociales, ya sea de carácter predominantemente pragmático o bien mítico.

En la actualidad, efectos similares han causado la explosión de nuevas tecnologías y el proceso de integración mundial en un clima de renovado *laissez-faire*. La pobreza extrema ha disminuido sobremanera en el planeta, pero con una distribución geográfica desigual, perjudicando en especial a amplios sectores en América Latina, Europa occidental, Asia occidental y África del norte, cuyas tasas de desocupación duplican a las del resto del planeta, agravadas por la pérdida de calidad en el empleo.

Frente a esas posiciones extremistas, en los últimos siglos las investigaciones realizadas con rigor científico en un clima social de relativa apertura y democracia han permitido la acumulación de conocimientos generales y de aplicaciones tecnológicas que han dado lugar a un fuerte incremento en las capacidades y recursos disponibles para la humanidad, lo que ha permitido un enorme crecimiento del saber y el bienestar general.

Dichas metodologías científicas aceptadas en la actualidad toman como base a nivel individual su falibilidad y la necesidad de contrastar las previsiones con la base empírica. Se formulan hipótesis mediante diversos recursos heurísticos y se infieren conclusiones que puedan necesariamente llegar a refutarse o aceptarse transitoriamente mediante experimentación u observación¹.

Posteriormente, también se ha aceptado que en la historia de la actividad científica no ha bastado una sola contrastación negativa para anular todo un andamiaje teórico, sino que hay factores sociológicos, generacionales y otros que requieren una acumulación de anomalías, experimentos cruciales e hipótesis alternativas para producir el salto hacia teorías con mayor poder predictivo.²

En el caso de las ciencias sociales, las mismas se caracterizan por una la fuerte interacción del objeto y del sujeto de estudio, a diferencia de las ciencias naturales, a través de visiones del mundo motivadas consciente o inconscientemente por razones de conveniencia económica, política, ética u otras.³ Además, en muchos casos no se dispone de la amplia cantidad de información habitual en las ciencias naturales. Por todo esto suele resultar dificultoso aplicar un criterio falsacionista estricto.

Sin embargo, ello no ha invalidado el criterio básico de posible contrastación de sus implicancias para asignar a una explicación el carácter de conocimiento objetivo obtenido con rigor científico, en una práctica muchas veces modesta en sus alcances, pero sólidamente acumulable.

No obstante, pareciera acentuarse en la actualidad la necesidad de abrazar con creciente devoción concepciones omnicomprensivas, con una fuerte carga valorativa y teleológica, sobre el origen, el desarrollo y el destino final en general de los diversos procesos sociales.

Esto trae a colación algo menos mencionado: su posible necesidad en los seres humanos para afrontar su equilibrio emocional y la convivencia en una sociedad masiva. Algunos autores lo sitúan en los miles de años de evolución social por la necesidad de dar cohesión a las tribus primitivas; inclusive autores como Jacques Monod conjeturan con que en tanto tiempo esas creaciones culturales hayan propiciado que ciertas mutaciones que resultaron útiles para la conservación y desarrollo de la especie hayan quedado inscriptas a nivel cerebral. Por ejemplo: “Durante muchos miles de años el destino de una persona se confundía con el de su grupo, de su tribu, fuera del cual no podía sobrevivir. La tribu, en sí, no podía sobrevivir ni defenderse más que por su cohesión. De ahí, el extremo poder subjetivo de las leyes que organizaban y garantizaban esa cohesión. Alguna persona podía a veces infringirlas; sin duda ninguno habría soñado con negarlas. Viendo así la inmensa importancia selectiva que necesariamente asumieron tales estructuras sociales, y durante tan largo período de tiempo, es difícil no pensar que ellas debieron influir en la evolución genética de las categorías innatas del cerebro humano.

¹ Popper (1974)

² Kuhn (1980)

³ Klimovsky (1998)

Esta evolución debía no sólo facilitar la aceptación de la ley tribal, sino crear la necesidad de explicación mítica que la cimenta, confiriéndole la soberanía. Nosotros somos los descendientes de esas personas. Es de ellos sin duda de quienes hemos heredado la exigencia de una explicación, la angustia que nos constriñe a buscar el sentido de la existencia”⁴

Por lo tanto, no sería solo por conveniencia grupal o social, sino para evitar una aguda angustia existencial que todos necesitaríamos confiarnos a una creencia general que todo lo que fue, es y será, con sus amigos y enemigos, desde la primitiva época del animismo, para encauzar nuestro profundo potencial de agresividad y afectividad. Sin embargo, la explosión científica en los últimos siglos nos ha dado herramientas intelectuales para demostrar que muchas de esas creencias resultan en el fondo difíciles de aceptar o directamente han sido refutadas.

Esto cobra mayor importancia ante la creciente velocidad de dicho avance científico, con una revolución electrónica que amplía las capacidades de comunicación y procesamiento, al extremo de tener que comenzar a especularse sobre la interacción entre los seres humanos y estos productos artificiales que pueden llegar a cambiar las concepciones sobre la inteligencia, la organización social y sobre la misma noción de la vida.⁵ “La ficción no es mala. Es vital. Sin relatos aceptados de manera generalizada sobre cosas como el dinero, los estados y las empresas ninguna sociedad humana compleja puede funcionar... Pero los relatos sólo son herramientas... En el siglo XXI crearemos más ficciones poderosas y más religiones totalitarias que en ninguna era anterior. Con la ayuda de la biotecnología y los algoritmos informáticos, estas religiones no solo controlarán nuestra existencia, minuto a minuto, sino que además serán capaces de modelar nuestros cuerpos, cerebros y mentes, y de crear mundos virtuales enteros. Diferenciar la ficción de la realidad y la religión de la ciencia será en consecuencia más difícil, pero también más esencial que nunca”⁶. (El autor usa el término “religión” como toda concepción cultural general masivamente aceptada en grado sumo a escala intersubjetiva, como por ejemplo los dioses egipcios o el comunismo).

Tenemos que lidiar con esa dualidad. Por lo tanto, no sería conveniente aceptar fanáticamente a ninguna concepción omnicomprendiva general, ya que nos consta que se trataría de construcciones culturales necesarias pero transitorias y a la larga cambiantes.

Esas concepciones no son únicas, sino que pueden resultar muy variadas. Ya Emanuel Kant, en un aspecto parcial de una gran obra cuya interpretación general excede a estas páginas, había demostrado prácticamente que se pueden hilar argumentaciones consistentes con conclusiones muy diversas, inclusive opuestas; por ejemplo, detalla los siguientes casos: que el universo es finito o infinito, que toda sustancia compuesta consta de partes simples o que no existe nada simple, que todo cuanto sucede es causado por las leyes de la naturaleza o que hay que añadir a la libertad, y que existe un ser absolutamente necesario o bien que no existe en este mundo ni fuera de él. Como la única manera de evitar esas antinomias menciona la necesidad de contrastarlas con el mundo de los fenómenos, lo que hoy podría llamarse de mayor contenido empírico.⁷

⁴ Monod (1985), capítulo 9, página 153

⁵ Tegmark (2018)

⁶ Harari (2017), capítulo 4, páginas 200 y 201.

⁷ Kant (2014), capítulo 2, página 367 y ss.

Quizás, como una imagen comparativa con las ciencias físicas, podría resultar necesario tomar como premisa cierta modalidad del principio de incertidumbre, es decir limitar nuestras posibilidades de conocimiento cierto y aceptar cierta proporción de azar, aunque nos resulte angustiante contemplarnos en nuestra modesta condición, sujeta a riesgos y penurias sin una justificación en un origen o en un destino claramente prefijados.

3. EL EJEMPLO DE LA INFLACION EN LAS CIENCIAS ECONOMICAS

Como un caso de la situación actual en el campo de los análisis económicos y financieros que exhibe la proliferación de tomas de partido muy polarizadas debidas a la influencia del contexto social y valorativo, en la explicación del fenómeno inflacionario suele verificarse una dicotomía muy marcada entre los profesionales de ciencias económicas que suelen encasillarse como monetaristas o bien keynesianos.

Para los primeros, a veces mencionados como la Escuela de Chicago, la inflación es un fenómeno pura y exclusivamente monetario, no solo en su expresión sino en su causalidad; por lo tanto, no tendría sentido considerar otros factores explicativos. Así cobra preponderancia el análisis de los grandes agregados monetarios, junto con aspectos concomitantes como la situación fiscal, en carácter de su única causa. En un resumen esquemático, las actividades económicas pueden enunciarse como el producto de precios por cantidades, lo cual resulta proporcional a la cantidad de dinero, siendo el factor de proporcionalidad la velocidad de circulación del dinero, la cual suele permanecer aproximadamente constante para muchos países en las fases más estables del ciclo económico-financiero. Esto da pie a alentar el libre juego de la oferta y la demanda para que los mercados determinen el curso de los acontecimientos, lo cual suele combinarse con un contexto valorativo notoriamente en favor de las libertades individuales.⁸

Para los segundos, pueden ser varias las causas que determinan dicho fenómeno. Habría inflación de demanda, inflación de costos e inflación estructural. Por caso, Julio H. G. Olivera ha afirmado que el nivel de liquidez de la economía es uno de los factores que determina la inflación, pero no el único; la misma se verificaría cuando los precios son inflexibles a la baja y el dinero se ajusta en forma pasiva, dados el bajo nivel de competencia y la limitada movilidad de factores, cuyo riesgo es máximo para sociedades en una etapa intermedia de desarrollo, ante cambios en los precios relativos.⁹ En el extremo, investigadores y funcionarios han llegado a afirmar públicamente que la emisión monetaria no tiene ninguna incidencia sobre la inflación.

En el mundo actual, ambas posiciones académicas no suelen resultar tan drásticamente incompatibles llegado el momento de las decisiones prácticas. Por ejemplo, el mismo John M. Keynes había sopesado la interacción de diversas variables económicas y financieras, más allá de ciertas expansiones literarias, como en este párrafo: “Hasta aquí hemos encontrado la justificación de una tasa de interés moderadamente alta en la necesidad de dar suficiente estímulo al ahorro, pero hemos demostrado que la extensión del ahorro está determinada necesariamente por el volumen de inversión y que este se

⁸ Friedman (1980)

⁹ Beker *et al* (2019)

fomenta mediante una tasa de interés baja, a condición que no intentemos alentarla de este modo hasta más allá del nivel que corresponde a la ocupación plena”.¹⁰

Por lo visto anteriormente, resulta muy dudoso aferrarse a teorías que se basen como premisas *ex ante* en que la inflación se debe total y únicamente a factores monetarios, ni que la incidencia de los fenómenos monetarios sea siempre nula.

Luciría más razonable apuntar a plantear modelos econométricos que nos brinden inferencias contrastables con la base empírica; si bien la mera elección de las variables suele verse influida por consideraciones teóricas, suele existir la posibilidad de una eventual falsación. Los mismos podrían basarse en modelos probabilísticos incluyendo series multivariantes bajo condiciones de heterocedasticidad para admitir las posibles variaciones en la incidencia de esos factores explicativos, tomando en cuenta el factor del azar; o bien cuanto menos apuntar a explicaciones donde predominen los factores causales en lugar de los teleonómicos y con consecuencias sometibles a contrastación empírica. Pueden combinarse determinismo y aleatoriedad en economía y finanzas, incluyendo situaciones de no linealidad y dinámica compleja abordables mediante modelos fractales u otras metodologías¹¹. Por caso, si se verificara de esa manera que la incidencia de factores extra monetarios resulta nula o insignificante bajo diversos contextos y circunstancias históricas, ello sería un necesario espaldarazo para las teorías de tipo monetarista.

Podría resultar más tedioso dedicarse a discutir el valor de dichos coeficientes para casos concretos en lugar de abandonarse a grandes concepciones generales; pero esa es la manera en que ha aumentado el conocimiento humano y sus aplicaciones en los últimos siglos.

4. LOS PELIGROS DE LAS POSICIONES EXTREMAS

La historia nos muestra repetidamente los peligros para el avance del conocimiento y para el bienestar de la sociedad en general que puede causar el exceso de fanatismo por razones particulares, grupales o sociales.

Para evitar polémicas, se recuerda a continuación un ejemplo tomado de las ciencias biológicas ya clásico sobre para el estudio de la metodología de la investigación científica.¹² En el mismo se advierte cierto paralelismo relativo al marco valorativo influyendo a través de posiciones extremas citado en el punto anterior.

El doctor Ignaz Semmelweis analizó la alta mortandad post parto llamada fiebre puerperal en una sala del Hospital General de Viena hasta 1848 y descubrió que mejorando la higiene de las manos de los médicos en la sala correspondiente del hospital (con cloruro de calcio) la misma bajaba del 11% al 1%.

Semmelweis había estudiado varias posibles explicaciones. Sin generalizaciones apresuradas basadas en su contexto valorativo, realizó inferencias a partir de las mismas que fueran contrastables empíricamente para aceptarlas o refutarlas. Por caso:

¹⁰ Keynes (1956), capítulo 24, página 359.

¹¹ Landro y González (1997), capítulo 3.

¹² Hempel (1973), capítulo 2, página 16.

a) influencias epidémicas: debidas a cambios atmosféricos, cósmicos y telúricos que afectaban a las mujeres de sobreparto. Las rechazó pues en otras salas, hospitales y localidades cercanas la mortalidad era mucho más baja.

b) el cuidado general: debido al hacinamiento, la dieta y otros factores. Lo rechazó pues no era inferior al de otras salas del hospital donde se producía una mortalidad mucho menor.

c) las lesiones producidas por el reconocimiento poco cuidadoso de los practicantes: una comisión atribuyó la mortalidad a errores de los estudiantes. Las rechazó pues la mortalidad no cambió después de reducir a la mitad dichas prácticas.

d) explicaciones psicológicas: el paso de un sacerdote con su acólito por la sala aterrorizaba a las pacientes, haciéndolas más propicias a contraer el mal. Las rechazó pues la mortalidad no disminuyó al cambiar el recorrido del sacerdote.

Finalmente, la muerte accidental de un colega le sugirió la hipótesis que la manipulación cercana de material cadavérico en las autopsias era la causa de esas infecciones. Para contrastarla, con sus ayudantes atendieron a un bloque de parturientas tras un lavado rutinario y a otro tras haberse desinfectado cuidadosamente las manos; en el primer lote se produjo una gran mortandad, pero no así en el segundo. Con eso demostró que el contacto con “materia pútrida” era la causa de la enfermedad, es decir su condición necesaria y suficiente: con ello se producía y sin ello no.

Hoy en día, esta metodología de investigación nos produce enormes cuestionamientos éticos: ¿Era necesario arriesgar a las mujeres del primer lote para salvar luego a una gran cantidad de otras mujeres? ¿Se podría haber suplantado por otros procedimientos menos cruentos?

Lo que suele resultar menos conocido es cuál fue la reacción del contexto social donde ocurría esta investigación, ante su costo humano y la trascendencia de sus conclusiones. Para los colegas de Semmelweis fue considerada “un insulto al poder médico de la época y una degradación al prestigio indiscutible de sus prácticas”¹³. El jefe del hospital prohibió la implementación de sus recomendaciones y lo echó de su puesto (1849), con serias consecuencias personales.

Vale decir que faltó ecuanimidad y apertura mental para considerar una novedad, por motivos económicos, sociológicos, culturales y aún subjetivos. ¡Cuántas mujeres habrán sufrido la enfermedad y aún la muerte prematura por ese fanatismo!

En caso de haberse aceptado la evidencia experimental, un paso natural hubiera sido extender el razonamiento para otros tipos de enfermedades infecciosas. Pero pasó una década con un número incalculable de víctimas innecesarias debido al atraso en la evolución del conocimiento basado en una metodología científica.

Posteriormente en Inglaterra (1860), el doctor Joseph Lister determinó las infecciones incidían en el 45% de las muertes de los operados que analizó e impuso medidas de higiene preventivas (con una solución de fenol) para los médicos, su ropa, el material quirúrgico y todo el quirófano, que originaron las prácticas antisépticas vigentes hoy en todo el mundo.

¹³ Goldschmidt (2018), capítulo 4, página 120

Este caso recuerda que, si bien los avances en el conocimiento han contribuido a mejorar la calidad de la vida humana desde tiempos inmemoriales, en los últimos siglos la velocidad de avance se ha venido incrementando en forma exponencial por el empleo de metodologías científicas para desarrollar las nociones generales y sus aplicaciones tecnológicas.

Ahora bien, las mismas no se han desarrollado solamente mediante métodos abstractos sino interactuando con un contexto social donde intervienen diversos intereses y creencias además del comportamiento individual y consciente de cada investigador. Sin embargo, en la medida que prime el fanatismo por creencias o intereses parciales, la pérdida de ecuanimidad y objetividad de los investigadores y funcionarios puede acarrear severos retrocesos en el avance del conocimiento con un posible costo humano muy elevado.

5. CONCLUSIONES

Por razones de orden sociológico y psicológico, tenemos necesidad de emplear esquemas culturales omnicomprendivos sobre el origen y la finalidad de nuestras existencias, con normas y explicaciones sobre todo lo que existe. Mas, paradójicamente, la evaluación de los mismos a lo largo de la historia revela sus limitaciones e incongruencias, a pesar de los hondos sentimientos que provocan.

Estas limitaciones pueden tornarse cada vez más notorias en la medida que avanza el conocimiento científico y tecnológico, que ha venido progresando exponencialmente en los últimos tiempos haciendo hincapié en metodologías apartadas de los dogmatismos extremos.

A la luz de lo visto, podemos extraer las siguientes conclusiones:

- a) Resultaría útil tener en cuenta nuestros límites humanos para no dejarnos arrebatar por las pasiones y abordar nuestra labor mediante metodologías rigurosas, dirigiéndonos a elevar el nivel del conocimiento, en lo que atañe a las ciencias sociales en general y a las ciencias económicas en particular, de manera concreta y práctica. Esto implica buscar logros a veces más modestos, pero más sólidos y acumulables.
- b) Para fomentarlo, la labor intelectual con fines pedagógicos no debería ceñirse al adoctrinamiento sobre determinadas concepciones, sino a fomentar la apertura de los conocimientos, razonamientos y sentimientos sobre la pluralidad de teorías disponibles en base a una metodología que incorpore la historia de los avances científicos, haciendo hincapié en los alcances y limitaciones de las mismas.

6. BIBLIOGRAFIA

Se mencionan primeramente las fechas *originales* y luego las de versiones en idioma castellano:

BEKER, VICTOR A. y ESCUDÉ, GUILLERMO J. - COMPILADORES (2019): "Teoría y política económica – Ensayo en honor al profesor Julio H. G. Olivera", Eudeba, Buenos Aires, Argentina (2019)

FRIEDMAN, MILTON y FRIEDMAN, ROSE (1980): "Libertad de Elegir", Editorial RBA Col., Madrid, España (2004)

GOLDSHMIDT, PABLO (2018): "La gente y los microbios", Sb Editorial, Buenos Aires, Argentina (2018)

HARARI, YUVAL N. (2017): "Homo Deus", Penguin Random House Grupo Editorial, Buenos Aires, Argentina (2017)

HEMPEL, CARL G. (1966): "Filosofía de la Ciencia Natural", Alianza Editorial, Madrid, España (1973).

KANT, IMMANUEL (1787): "Crítica de la razón pura", RBA Col., Barcelona, España (2014)

KEYNES, JOHN M. (1936): "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", Fondo de Cultura Económica, México, México (1956).

KLIMOVSKY, GREGORIO y HIDALGO, CRISTINA (1998): "La inexplicable sociedad", A-Z Editora, Buenos Aires, Argentina (1998)

KUHN, THOMAS S. (1962): "La estructura de las revoluciones científicas", Fondo de Cultura Económica, México, México (2004)

LANDRO, ALBERTO H. Y GONZÁLEZ, MIRTA L. (1997): "El problema de la predicción en el mercado financiero", I. Centro Editorial, Buenos Aires, Argentina (1997)

MONOD, JACQUES (1970): "El azar y la necesidad", Ediciones Orbis Madrid, España (1985)

POPPER, KARL R. (1972): "Conocimiento objetivo", Editorial Tecnos, Madrid, Argentina (1974)

TEGMARK, MAX (2018): "Vida 3.0", Penguin Random House Grupo Editorial, Madrid, España (2018)

DE LA SIMPLICIDAD AL SIMPLISMO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Ferullo, Hugo D. (UNT)

Profundos y ruidosos debates forman parte del escenario habitual en el que se desarrolló siempre el mundo académico de la economía, lo que no hizo sino intensificarse después de la última crisis global iniciada en los años 2007/08. Como ejemplos de las más acaloradas discusiones en el campo de nuestra disciplina figuran las siguientes contraposiciones: nekeynesianos (economistas de “agua salada”) versus nuevos clásicos (economistas de “agua dulce”); MIT versus Chicago; equilibrio general (herederos de Walras) versus equilibrio parcial (herederos de Marshall); econometría extrema versus axiomática extrema; mercados financieros eficientes versus exhuberancia irracional con burbujas especulativas. Pero todas éstas y otras grandes polémicas ocurren dentro de los límites definidos por la imposición generalizada de formar necesariamente parte de una ciencia económica simplificada, unificada alrededor de una teoría internamente consistente y corroborada externamente por el veredicto de datos capaces de declararla verdadera. Como bien lo afirma P. Mirowski, toda polémica presente en la ciencia de la economía se desenvuelve “dentro de los confines estrechos de la ortodoxia neoclásica”¹. Todo ocurre como si los líderes más activos del pensamiento económico actual “hubieran sido formados en una suerte de Politburó encargado del expendio del pensamiento económico correcto”². Y cuando los datos de la realidad parecen mostrar lo contrario a lo que se pensaba como verdadero, los economistas insisten, muchas veces, apoyando lo que se probó que es falso con todavía más fervor³.

Sin embargo, el esfuerzo secular por encontrar una teoría económica pura, consistente con los datos observados, demostró ser una meta absurdamente ambiciosa: solo razones extra-científicas pueden defender hoy la existencia de una teoría simplificada capaz de explicar cabalmente los aspectos más salientes de la vida económica en las sociedades actuales, y la apelación a datos puros que sustituyan a la pura teoría en la función de ser la fuente última de la verdad, demuestra de momento no ser más que otra versión de la misma ilusión que pretende construir un saber económico simplificado sin tener en cuenta la heterogeneidad propia de este saber. Lo que haremos en este trabajo es señalar de manera resumida algunos puntos que sobresalen cuando analizamos el enorme esfuerzo desplegado por el pensamiento económico moderno del siglo XX en su búsqueda por construir un saber unificado, simplificado de manera pendular por las apuestas alternativas que definen, por un lado, el pensamiento teórico y, por otro lado, el giro empírico que se impone habitualmente cuando la realidad parece contraponerse de manera abierta a los resultados teóricos esperados.

¹ Mirowski Philip: “The Great Mortification: Economists’ Responses to the Crisis of 2007–(and counting)”, en *The Hedgehog Review*, Summer 2019

² Galbraith James K.: “Who Are These Economists, Anyway?”, en *Thought & Action*, Fall 2019.

³ Festinger Leon: “*A theory of cognitive dissonance*”. [Stanford University Press](#) (1957).

1. De la economía política a la ciencia de la economía (economics): la ilusión de una teoría pura o de una simplificación teórica homogénea

Al final de su carrera, el economista de la London School of Economics Lionel Robbins revisó su célebre ensayo que definiera décadas antes el campo de una nueva ciencia de la economía (economics) que se proponía sustituir a la vieja economía política. Robbins defiende este verdadero cambio de objeto de estudio de la economía apelando, básicamente, a la pretensión de consolidarla como un saber verdaderamente científico, esto es: “la formación de hipótesis que buscan explicar y (posiblemente) predecir el resultado de relaciones de conducta condicionadas por la escasez, testándose esta hipótesis tanto con la lógica como con la observación”⁴. La economía política involucra implícita o explícitamente juicios de valor que Robbins consideraba inadmisibles a la luz de la concepción positivista de la ciencia, a la que con mucho fervor adhería. Por esta razón, aunque la economía política se aceptara como parte importante de la formación del economista ideal, tiene que permanecer como un saber claramente separado del esfuerzo propiamente científico del pensamiento económico.

Una vez que se adoptó la metodología positivista, la historia del pensamiento económico (devenido neoclásico) ha sido dominada por la búsqueda de principios universales o leyes inmutables que se proponen dar cuenta de la regularidad de los eventos estudiados, con el fin de descubrir las causas de ocurrencia de los mismos. Pero para observar o teorizar sobre eventos que se producen con regularidad causal, se requiere imponer una serie de restricciones al sistema bajo observación. Victoria Chick y Sheila Dow señalan, en particular, la necesidad de que este sistema sea de alguna manera cerrado, lo que solo se consigue cuando se aísla de toda influencia externa y cuando los elementos internos del sistema se comportan de una manera consistente⁵.

Los elementos del sistema deben conservar, además, una identidad fija a lo largo de todo el período que se analiza (histórico y lógico), lo que equivale a decir que están sometidos a fuerzas causales pero no cambian como resultado de sus interacciones con otros elementos. Todo esto se acomoda muy bien al lenguaje formal de las matemáticas y a otras ramas de la ciencia que pueden aproximarse a las condiciones ideales de un sistema cerrado a través de la experimentación, donde se controlan de manera estricta las condiciones externas y las condiciones de estabilidad intrínseca se suponen garantizadas por las leyes de la mecánica, en un mundo lleno de átomos que no sienten ni piensan. Pero está claro que la materia de la que trata la economía se resiste a comportarse de esta manera simplista e idealizada.

Las limitaciones inevitables de nuestro conocimiento en materia económica provienen de la naturaleza orgánica del mundo real que se pretende analizar, que se presenta como un sistema abierto y complejo, poblado de unidades heterogéneas (las familias, las firmas, los gobiernos) que no se comportan nunca de manera estrictamente independiente entre sí. En este sistema abierto, los agentes aprenden e innovan; y las instituciones y convenciones sociales evolucionan con el tiempo, tornando inútil todo intento de descubrir leyes inmutables. Aquí, no solo los significados no son fijos; los mismos objetos que estudiamos no son fijos. Pretender reducir esta materia compleja en una teoría pura, construida con los supuestos necesarios para definir un sistema cerrado que permita la regularidad causal de los fenómenos económicos, puede otorgar una satisfacción

⁴ Robbins Lionel: “Economics and Political Economy”, en *AEA Papers and Proceeding*, May 1981.

⁵ Cfr. CHICK V. and DOW S.: “Formalism, Logic and Reality: A Keynesian Analysis”, May 2000.

intelectual hartamente merecida, pero claramente no logró ni logrará nunca imbuir de relevancia ni de significado prácticos a los pretendidos avances teóricos.

Como pretendía Robbins, la teoría “científica” construida terminó siendo homogénea y simple, sin las contaminaciones valorativas ni descriptivas propias de la antigua economía política, pero a condición de quedar recluida en abstracciones cuya única meta parece ser la provisión de una sintaxis, cuya única virtud parece reducirse a ser el marco lógico y el lenguaje matemático elegidos.

2. El giro empírico como respuesta a la desilusión teórica

Sin evidencias experimentales concluyentes y sin una teoría pura convincente, puede decirse que el pensamiento económico continúa atravesado todavía por la vieja tensión entre, por un lado, una posición empirista (positivista) que reza que las teorías tienen que testarse con los hechos de la realidad y, por otro lado, una posición deductivista (apriorista) que acepta la inclusión en las teorías de elementos sin contraparte empírica. Haciendo una caricatura histórica de un proceso lleno de matices, podemos decir que la inclinación hacia uno u otro polo de la tensión ocurrió de manera pendular, según el nivel de confianza que la teoría dominante logra infundir en el seno de la profesión. Así, en momentos de crisis, cuando los datos más elementales extraídos de la economía real amenazan con contradecir de manera flagrante las conclusiones teóricas generalmente aceptadas (como el equilibrio estable de los mercados o la distribución meritocrática de la riqueza y los ingresos), la teoría pura tiende a verse en cierta medida desplazada por la investigación teórica cuantitativa, aquella que privilegia las técnicas estadísticas, los ensayos de experimentos y los tests empíricos de distinta naturaleza.

Para complicar más el panorama, Sheila Dow señala, por ejemplo, que la vieja polarización entre métodos deductivo e inductivo, por ejemplo, dio paso en los años '90 del siglo pasado a posiciones meta-metodológicas que enfrentaron, por un lado, a la “vieja guardia” que buscaba prescripciones para una “buena” práctica científica en economía y, por el otro, a una “nueva guardia” que defiende una posición anti-metodológica que acentúa el criterio de persuasión como guía para describir la metodología implícita empleada por los economistas en su práctica científica habitual. Muy celebrada es, en este contexto, la frase que se asigna Paul Samuelson expresando que “el que sabe hace economía en serio, y el que no...se dedica a dar clases de metodología económica”.

Pero, en términos generales, la fragmentación más visible que se observa en la práctica científica de la economía ocurre entre dos grandes grupos de economistas: los que dedican su esfuerzo al refinamiento de los alcances teóricos de la disciplina, sin la mente puesta en ningún test empírico, por un lado, y los empiricistas que buscan, por el otro, de manera abierta o solapada, que los hechos ocupen el lugar de la teoría y se ofrezcan como garantes últimos de la verdad. En este segundo grupo florecieron, desde los años '30 del siglo XX, los más variados esfuerzos para diseminar en el seno de la investigación económica las técnicas estadísticas más refinadas, así como los métodos más variados de inferencia sobre la base de la teoría de probabilidades. Cristófer Sims resume con claridad la situación de esta línea de investigación empírica cuantitativa en economía⁶, que busca reducir el avance científico al proceso de comprimir los datos sobre el objeto estudiado, minimizando las pérdidas de información.

⁶ Cfr. Sims C.: “Macroeconomics and Reality”, *Econometrica*, January 1980, pp. 1-48.

Sims usa la expresión “la ciencia reducida a datos” (science as data reduction) como metáfora que busca habilitar de manera cabal el método formal estadístico como criterio válido de cientificidad para la investigación económica, opción que fue siempre muy discutida (por ejemplo: Keynes contra Tinbergen). Sims atribuye estas críticas al exceso de entusiasmo en la imitación mecánica buscada a través de los datos (correspondencia ingenua de la ciencia con la realidad vía técnicas formales de inferencia estadística), lo que amenaza con provocar una nivel de rigidez que terminaría obstaculizando o frenando la aparición de ideas y métodos novedosos. Pero, en definitiva, la única clase de argumentos que la ciencia moderna parece tratar como legítima, consistiría en ajustar las teorías con los datos generados a través de la observación y/o la experimentación. Correspondería a las teorías científicas, entonces, dar cuenta de los datos, lo que exige que el economista se ajuste al lenguaje de la estadística inferencial.

Partiendo de la aceptación de que todos los modelos y todas las teorías científicas son incompletos y, por lo tanto, falsos, Finn Kydland y Edvard Prescott resumen la última variante aparecida en macroeconomía en relación con una respuesta crítica a la búsqueda cuidadosa en conseguir que las teorías se ajusten a los datos, tal como fuera planteado por Sims⁷. Para Kydland y Prescott; no tiene sentido descartar una teoría (como la de ciclos reales) por el simple hecho de no ajustarse a los datos. Lo que tiene que ajustarse con los hechos es el modelo, y esto se consigue apelando básicamente a las técnicas de calibración.

Para estos autores, el proceso de investigación comienza con una pregunta bien definida en términos cuantitativos. El economista construye luego un modelo que, si la cuestión planteada corresponde a la macroeconomía, representa a la economía como un todo; el modelo se puebla de consumidores, empresas y un gobierno quienes toman decisiones que se corresponden con sus contrapartes en el mundo económico real (los hogares o consumidores deciden, por ejemplo, cuánto ahorrar y cómo dividir su jornada laboral entre ocio y trabajo). Una vez construido el modelo, el investigador de la economía lo calibra de tal manera que logre imitar de la forma más precisa posible a un conjunto cuidadosamente especificado de dimensiones elegidas del mundo real. Finalmente, se utiliza la computadora como instrumento econométrico para diseñar y ejecutar una respuesta experimental a la pregunta originalmente planteada.

El resultado de todo este ejercicio metodológico es una teoría cuantitativa agregada que, según se predica, cumple con lo cánones actuales del pensamiento científico al que todo economista serio debería someterse. Como vemos, no se trata de estimar parámetros con el objetivo de ponderar cuánto una teoría se ajusta a los datos reales, o para evaluar la validez empírica de distintas posiciones teóricas, como en el caso de la econometría tradicional. Los modelos actuales no pretenden usarse como ejercicio de medición de las relaciones económicas, sino para derivar implicaciones cuantitativas de la teoría cuando el modelo computa el proceso estocástico de equilibrio dinámico en el cual despliegan su accionar los agentes que componen el modelo.

La teoría sobre la que se construye el experimento computacional no se basa en afirmaciones empíricas sobre la economía real que se estudia; lo que otorga fortaleza a la teoría es el conjunto de instrucciones explícitas que hay que seguir para construir un sistema que, en la búsqueda de una respuesta cuantitativa precisa a la pregunta

⁷ Kydland F. y Prescott E.: “The Computational Experiment: An Econometric Tool”, en *Journal of Economic Perspectives*-Volume 10, Number 1-Winter 1996-Pages 69-85.

planteada, resulte capaz de imitar mecánicamente a economía real que se investiga. De esta manera, la estadística inferencial, que busca testar afirmaciones sobre el comportamiento de las economías reales, no es el instrumento apropiado para una teoría económica (definida como el conjunto de instrucciones para construir un modelo que imite a la economía real). El modelo de economía resultante sirve para verificar la factibilidad de computar el proceso de equilibrio de un sistema construido idealmente, pensando en responder a la pregunta específica definida. Los datos se usan aquí, básicamente, para calibrar este modelo de economía, de manera tal que se mimetice con la economía real en la forma más cercana posible, teniendo en cuenta las limitaciones impuestas por la pregunta planteada.

La calibración no es, entonces, una estimación que busca determinar el valor cuantitativo de un parámetro a la luz de una teoría y de datos obtenidos de la observación de la realidad. El valor de los parámetros no se selecciona ahora en miras a proveer el mejor ajuste, con algún criterio estadístico definido. Las respuestas cuantitativas del modelo se centran en la estimación, por ejemplo, de las consecuencias en términos de bienestar de diferentes políticas económicas o la importancia de los shocks tecnológicos en la explicación de los ciclos macroeconómicos. En resumen, dada una pregunta y confiando en una teoría económica y de medición sólidas, el investigador crea una economía modelada y determina luego una respuesta cuantitativa a la pregunta planteada, aceptando que las respuesta que ofrece el modelo son esencialmente las mismas que las que se obtendrían en la economía real.

Podemos decir en resumen que son tres líneas metodológicas las que comparten hoy una posición que aleja a la teoría económica pura del lugar central del quehacer científico del economista. La primera consiste en buscar en el análisis de los datos y la inferencia estadística formal el fundamento de la razón científica. La segunda busca construir una ciencia cuantitativa sin apelación a los datos crudos, donde se pretende calibrar los modelos en lugar de ajustarlos con los datos de la realidad. La tercera, finalmente, se asienta en el giro retórico según el cual la ciencia (sobre todo la ciencia social) no consiste en formular teorías, testarlas con datos estadísticos y aceptarlas o rechazarlas en consecuencia.

Dejando por el momento de lado la última posición relacionada con la hermenéutica, la apelación a los datos no parece haber mejorado por sí sola la sensación de desilusión que provoca el ejercicio puramente teórico, habida cuenta de la relativamente insignificante cantidad de relaciones económicas causales que han sido, en los hechos, testadas adecuadamente. No obstante, la gigantesca abundancia actual de datos con que cuenta el investigador y la capacidad enorme para procesar esta masa de microdata vuelven a instalar hoy la ilusión de construir un saber apoyado exclusivamente en los datos, desconociendo olímpicamente que los datos están siempre cargados de teoría.

3. Superar el simplismo: enseñanzas de John M. Keynes y de Amartya Sen

Tanto la reclusión en una teoría pura como el giro empírico presuntamente sin necesidad de teoría resultaron ser intentos de escape ilusorios de una ciencia económica hasta el momento incapaz de conciliar la necesidad conjunta de teorías y de conformidad de ésta con los hechos empíricos relevantes. La econometría que busca especificar el trabajo teórico con los datos empíricos; el formalismo matemático; los ejercicios de simulación y de calibración; el determinismo o el conocimiento probabilístico cuantificable empleados para generar soluciones de equilibrio, son todos intentos fallidos de construcción de un

puente seguro que una los polos teórico y empírico de la disciplina. En lugar de ese puente, lo que tenemos hoy es una corriente dominante (mainstream) que se aferra en custodiar los muy estrechos límites que se pretende imponer al pensamiento científico de la economía, en contraposición con lo que pregonaron y pregonan grandes exponentes de nuestra disciplina.

John K. Galbraith, por ejemplo, instaba a completar el estudio del funcionamiento del mecanismo de mercado con una economía de las organizaciones, gobiernos, sindicatos, etc., con el foco puesto en la estructura interna de gobernanza, en el balance de poder y en la eficacia frente a los objetivos buscados⁸. Esto significa estudiar la “economía real”, sobre la que existe un cuerpo considerable, rico y promisorio cuerpo de evidencia empírica y de saber teórico aplicable... a condición de expandir el espacio académico de nuestra disciplina. En lo que queda de este punto, apelaremos a dos de los más grandes economistas del siglo XX, John M. Keynes y Amartya Sen, a fin de mostrar algunos indicios claros de cómo se puede superar el simplismo imperante en el pensamiento económico actual.

En efecto, la ambición de contar con certezas científicas desembocó en un pensamiento simplista y pretendidamente universal y perenne, curiosamente en contra de las corrientes más avanzadas de la ciencia física del siglo XX que, desde la mecánica cuántica, emite el mensaje de que “el conocimiento, antes considerado algo preciso y objetivo, empezó a parecer incierto, contingente y dependiente del observador... Muchas afirmaciones de la ciencia no se pueden demostrar, solo inferir mediante analogías y buen olfato, lo que demuestra que la creatividad científica no procede sol de la fría lógica”⁹. La lógica “ordinaria” o “humana” propuesta por Keynes iba tempranamente en esta dirección, lamentablemente abandonada en buena parte del pensamiento económico imperante en el último medio siglo de la historia de nuestra disciplina.

Tenemos que actuar en aras de producir lo que nos lleva al bien, razona Keynes, y nuestra acción se juega en un mundo de incertidumbre muchas veces radical, esto es: una incertidumbre que no puede ser reducida a un riesgo calculable en base a probabilidades totalmente objetivas. La probabilidad para Keynes es un instrumento para la acción, y el Tratado de Probabilidades¹⁰ escrito en su juventud inquiriere justamente sobre esto: cómo actuar para conseguir, en condiciones de incertidumbre, nuestros fines individuales (los objetos bellos, en particular) y nuestros objetivos sociales (la justicia, la libertad, la paz).

En aras de conseguir una guía que ilumine nuestra acción, tenemos que analizar, en primer lugar, los efectos probables de los actos a emprender, para lo cual podemos, felizmente, contar con la razón como fuente cierta de conocimiento. El poder de nuestra razón nos lleva, entonces, a ser optimistas; pero es necesario moderar este optimismo a la luz de nuestra radical limitación en tanto sujetos de conocimiento, limitación que nos impide penetrar en los secretos más íntimos del universo humano y social.

En segundo lugar, necesitamos averiguar cuáles de los efectos probables de nuestra acción termina conduciéndonos a un mundo mejor, para lo cual también podemos contar con nuestra razón (con la misma mezcla de optimismo y pesimismo recién señalada). Como vemos, la racionalidad está presente, para Keynes, tanto en el uso de medios como

⁸ Galbraith, John Kenneth. *The New Industrial State*. Princeton: Princeton University Press, 2007

⁹ BALL Philip: “Cuántica: qué significa la teoría de la ciencia más extraña”, Turner Publicaciones, España 2018, págs. 23 y 35.

¹⁰ “A Treatise of Probability”, Macmillan 1921

en análisis de los fines, lo que aleja a nuestro autor de la apuesta exclusiva que la ciencia económica dominante hizo en favor de la mera racionalidad instrumental, aquella que nos guía sólo en la utilización eficiente de los medios.

Nuestro autor es consciente de que, para observar y comprender la realidad, el economista tiene que apoyarse simultáneamente en la “observación vigilante de los datos” y en el “peso del argumento”. Pero esto no significa que tenga que buscar certezas absolutas. Por el contrario, hablar de certezas en un mundo radicalmente incierto, es poco menos que un fraude. En la vida económica, tal como ésta aparece en el seno de las sociedades modernas concretas, ni los precios ni ningún otro dato económico disponible contiene toda la información necesaria para predecir el futuro. En consecuencia, el formalismo lógico y matemático de los modelos económicos cerrados sólo puede proveernos de una certeza espuria.

Lo que Keynes piensa acerca de nuestra capacidad para conocer la realidad socioeconómica y para proponer soluciones a los problemas reales en este campo, mantiene una posición de delicado equilibrio entre, por un lado, el optimismo que nace de reconocer que las cosas no están fuera de control del economista (se puede inducir a controlar el crédito o aconsejar el uso de la política monetaria para estabilizar los precios, por ejemplo) y, por otro lado, el pesimismo que surge del reconocimiento de nuestras limitaciones para conocer en profundidad una realidad tan compleja y cambiante como la vida del hombre en sociedad. No estamos condenados a refugiarnos en la mera creencia como única guía de nuestra acción individual y colectiva, pero tampoco nos sirven demasiado las estadísticas basadas en probabilidades concebidas como frecuencias perfectamente definidas, ni la lógica formal tradicional que nos ayuda a inferir sin errores.

Keynes nos enseña que, lo que el economista necesita más que nada, es una lógica ordinaria o humana, expresión que nuestro autor parece reservar para el uso racional de argumentos retóricos no concluyentes, aplicados a cosas que son variables y que sólo admiten inferencias parciales. Sólo una lógica de este tipo, ligada al pensamiento aristotélico sobre la filosofía práctica, puede ayudarnos a descubrir las probabilidades aproximadas de los eventos futuros. Dicho de otra manera, sólo un tipo de probabilidad sin números, entre objetiva y subjetiva, puede convertirse en una guía luminosa de la conducta del agente económico moderno.

En términos generales, la metodología económica tiene que ocuparse, entre otras cosas, de mostrar el mejor camino que los economistas tienen que tomar en su tarea de construcción de modelos deductivos, pero imponiéndoles a estos modelos que no abandonen totalmente el realismo. En contra de la práctica usual de construir modelos económicos empezando por premisas elegidas sobre todo porque nos aseguran que no se obtendrán resultados perversos, lo que Keynes quiere es que empecemos por los resultados perversos, si es eso lo que la realidad muestra al observador vigilante de los datos, para construir después premisas consistentes con esos resultados. Es cierto que, con la ayuda de la ciencia económica, podemos “construir” una realidad social mejor de la que tenemos, pero para ayudar a construir un mundo mejor, nuestros modelos tienen que estar, según la visión de Keynes, insertos en el “drama moral” de la realidad.

En lugar de insistir en esta búsqueda de conciliación de lo heterogéneo dentro de una ciencia económica homogénea, conviene quizás aceptar el sabio consejo de Amartya Sen cuando nos invita a aceptar, simplemente, la heterogeneidad del pensamiento económico

con pretensiones científicas¹¹. Solo abandonando la obsesión por lo homogéneo y aceptando la diversidad y la heterogeneidad de la materia que el economista estudia, podremos ayudar a construir un saber relevante para abordar los enormes problemas económicos que surcan la realidad económica globalizada actual.

En el pensamiento de Sen, los presupuestos que la teoría económica moderna asume, sobre todo en relación con el comportamiento que se espera del sujeto racional en momentos de tomar sus decisiones económicas, tienden a impulsar al economista en dos direcciones diferentes (y muchas veces contrarias): la simplicidad, que busca facilitar el tratamiento lógico y matemático de los modelos, por un lado; y la relevancia en términos de veracidad o realismo de los supuestos (y en términos de las enseñanzas prácticas que se esperan de la economía), por el otro¹².

Cuando la búsqueda de simplicidad llega hasta el extremo de permitir el reemplazo de toda sustancia por la mera técnica, la teoría económica pierde relevancia. En el caso contrario, cuando la búsqueda de realismo y relevancia práctica llega hasta el extremo de impedir la abstracción y el razonamiento en términos de modelo, la economía pierde gran parte de su pertinencia en términos de saber científico. Es la capacidad de mantener esta tensión en equilibrio lo que determina, en buena medida, si lo que prevalece en la ciencia de la economía son las luces o las sombras.

Dos pasos pueden señalarse en dirección de la actitud simplista del pensamiento económico hoy predominante, que parece haber renunciado a todos los matices que, frente a una materia tan compleja como la vida económica, estamos obligados necesariamente a cultivar. El primero de estos pasos consistió en analizar la conducta del sujeto económico como si se tratara de una mónada maximizadora, cuya concentración en sus intereses privados lo llevan a una total despreocupación por el resto del mundo, bajo el supuesto de que la coordinación social necesaria se realizará (sin trabas) bajo el imperio de las reglas que fija el mecanismo de mercado (reglas que no requieren del concurso intencional y voluntario de un sujeto personal solidario, sino de su pura motivación individualista). El segundo paso llevó a los economistas a interesarse sólo por el intercambio (en particular cuando éste se realiza en condiciones de competencia perfecta), decisión que implica dejar de lado las cuestiones sociales y morales más relevantes (como las relaciones sociales de producción y la distribución justa de lo producido). Estos dos pasos simplificadores condujeron a una manera inadecuada, por parte del economista, de abocarse a un número importante de decisiones que tienen que ver con el ámbito estricto de la economía, tales como la determinación del esfuerzo en los puestos de trabajo, la disciplina fabril, la productividad global del sistema social, etc.

Analizando críticamente la metodología económica contemporánea, Sen muestra sabiamente cómo, de las distintas funciones que la ciencia de la economía tiene que cumplir (si pretende encarar con propiedad muchos de los problemas más debatidos en las sociedades modernas), la escuela dominante parece haberse concentrado de manera exagerada en el ejercicio de la predicción, dejando de lado otras funciones igualmente importantes, tales como la descripción adecuada de los hechos económicos y la correcta valoración y evaluación de los resultados productivos y distributivos obtenidos en el marco de las instituciones jurídicas y políticas vigentes.

¹¹ Cfr. SEN Amartya: "Economic Methodology: Heterogeneity and Relevance", en *Social Research*, vol. 71 n. 3, Fall 2004.

¹² Cfr. SEN Amartya: "Rationality and freedom", Harvard University Press, London 2002, págs. 206 - 224.

Nadie puede negar seriamente la importancia de la función predictiva en la práctica científica de la economía (más allá del hecho también innegable de que esta ciencia encuentra enormes dificultades para predecir los acontecimientos más salientes del mundo). Pero aceptar el valor científico de las hipótesis teóricas que permiten predecir algunos fenómenos económicos, no significa desconocer el valor de la función descriptiva de los eventos económicamente significativos del presente y del pasado, ni la importancia de la función de proveer una manera racional de evaluar normativamente los acontecimientos, las políticas y las instituciones propias del mundo de la economía. Estos dos ejercicios (la descripción y la evaluación) tienen ambos que distinguirse con claridad de los intentos predictivos (sin que esta distinción implique negar la fuerte interdependencia que existe entre los problemas predictivos, descriptivos y evaluativos de la economía).

Los intentos de predicción (tanto de eventos económicos del futuro como, de manera contrafáctica, del presente o incluso del pasado) están obviamente ligados a los test de verificación de las relaciones causales que la teoría económica establece. Pero hay que admitir que los ejercicios de evaluación y de descripción no tienen por qué exhibir, en principio, contenido predictivo alguno. La evaluación de los diferentes instrumentos de política económica con los que se puede encarar la solución de un problema social, por ejemplo, tiene que basarse en normas valorativas que no están abiertas a la misma forma de verificación que las que el economista emplea para testar una hipótesis causal. De la misma manera, la economía está poblada de una rica variedad de proposiciones descriptivas (relacionadas, por ejemplo, con medidas de desigualdad o de pobreza) que exigen una selección cuidadosa de criterios, tarea que presenta dificultades muy particulares y diferentes de aquéllas que son propias del ejercicio de verificación y predicción.

La tradición que prevalece en la economía moderna ha privilegiado la búsqueda de teorías causales y ha abogado abiertamente por la necesidad de testarlas con la ayuda de información empírica adecuadamente recogida. Sin embargo, sólo una relativamente insignificante cantidad de relaciones económicas causales han sido, en los hechos, testada adecuadamente. Mientras tanto, los economistas de esta tradición se han refugiado de manera creciente en la “teoría pura”, propia del razonamiento analítico apoyado en las matemáticas. De esta forma, frente al resultado poco alentador del ejercicio predictivo en economía, los enormes esfuerzos de aplicación de las matemáticas más avanzadas en las construcciones teóricas de nuestra disciplina amenazan con sustituir (en lugar de servir de complemento a) las investigaciones empíricas. La confusión resultante entre medios y fines fue muy bien resumida por Sen:

“El importante rol del razonamiento analítico en la investigación predictiva tiene que ser debidamente reconocido, pero al mismo tiempo la tendencia a convertir el producto intermedio (las hipótesis teóricas) en el producto final de la ciencia de la economía merece un profundo debate crítico”¹³.

El ejercicio puramente teórico que desembocó en el modelo canónico del agente racional, ayudó ciertamente a construir el imponente razonamiento axiomático que culminó en la teoría económica del equilibrio general. Pero este ejercicio, de suyo muy útil para producir explicaciones iluminadoras acerca de cómo se interrelacionan una serie de elementos económicos cruciales, terminó reduciendo de manera indebida la naturaleza misma de la ciencia de la economía, aislándola de hecho de toda influencia significativa de raíz cultural, política, sociológica, psicológica y antropológica.

¹³ Ibidem, pág. 70.

Necesitamos expandir de manera creativa el campo de estudio de la economía dominante. Más allá de las técnicas formales que pueden ser compartidas por todas las ciencias sociales, lo que hay que reconocer de manera explícita es que muchas variables económicas pertenecen también al campo de lo social, de lo político, de lo cultural. En lugar de llevar hasta el extremo a la práctica de dividir los fenómenos complejos en particiones puras que definen de manera ilusoria el área específica de preocupación de las disciplinas (fenómeno económico por un lado; y social por otro), y evitando la extensión imperialista del modelo economicista hacia toda relación significativa entre los hombres, lo que corresponde es:

“reconocer las irremediables intersecciones entre las diferentes disciplinas sociales que hacen que los fenómenos económicos aparezcan de manera frecuentemente inseparables de aquellos que son tradicionalmente estudiados por las disciplinas relacionadas”¹⁴. Dicho con palabras de Coase, los economistas tienen que incluir en su estudio a las cuestiones políticas, legales y sociales, simplemente “porque es necesario si pretenden entender cómo funciona el propio sistema económico”¹⁵

¹⁴ Cfr. COASE R. H.: “Economics and contiguous disciplines”, in *Essays on economics and economists*, The University of Chicago Press, Chicago 1994, pág. 77.

¹⁵ *Ibidem*, pág. 45.

EMPRESAS SOCIALES: ELEMENTOS QUE CONTRIBUYEN A SU DESARROLLO

Figuroa Herrera, María Fernanda (CONICET- FCE, Universidad Austral)

RESÚMEN

Las Empresas Sociales (ES) son organizaciones cuya misión es la resolución de problemas sociales o ambientales, sustentadas por un modelo de negocio que genera ganancias, sin implicar maximización de las mismas a cualquier costo (Alter, 2007, p. 18; Hockerts, 2015, p. 84; Mair & Martí, 2006, p. 37; Mair & Noboa, 2003, p. 2). El interés colectivo es parte integral del negocio, junto al interés privado de sus dueños.

Están enmarcadas en la teoría del Emprendedorismo Social que estudia a los emprendedores sociales, el proceso emprendedor y los diversos tipos de organizaciones que éstos generan (Defourny & Nyssens, 2008; Mair, et.al, 2006, pp. 143).

Mucho se ha indagado sobre los catalizadores que llevan a la creación de las ES, centrándose en la novedad de la actividad emprendedora y perdiendo de vista los procesos de desarrollo y crecimiento de las empresas (Rocha & Birkinshaw, 2007; Vanni, 2015).

Es por esto que el presente trabajo se propone investigar cuáles son los elementos que contribuyen al desarrollo de las ES, profundizado en los procesos que las hacen viables, estables y que permiten su crecimiento en el largo plazo.

La metodología a utilizar será la revisión de literatura internacional y regional al respecto.

Palabras Clave: empresas sociales, desarrollo, crecimiento.

EMPRESAS SOCIALES

Definición

Las ES son organizaciones privadas dedicadas a resolver problemas sociales o medioambientales mediante una lógica de negocios, alcanzando la sostenibilidad financiera a través de la comercialización de productos o servicios (Alter, 2007, p. 18; Mair & Martí, 2006, p. 37).

La misión social o medioambiental es la guía de la lógica de negocios, pero ambas son parte del núcleo de la organización. Si bien se espera que las empresas prioricen la captura de valor para sus propietarios (ganancia) y que las organizaciones sociales prioricen la creación de valor para sus beneficiarios (impacto), las ES pretenden reconciliar estas expectativas contrapuestas y hacerlo integral y sistémicamente (Santos et. al, 2015, p. 38).

El núcleo organizacional está conformado por toda actividad que influye directamente en la transformación de *inputs* en *outputs*, en cambio, las actividades periféricas de la organización se ocupan de responder a las exigencias del entorno, aislando al núcleo de la influencia disruptiva de las actividades auxiliares (Battilana & Lee, 2014, p. 407).

Las organizaciones que tienen la lógica de negocios como núcleo y la misión social como periférica, son abordadas por la literatura de la Responsabilidad Social Empresaria (RSE). Las que tienen la misión social como núcleo y la lógica de negocios como periférica, son estudiadas por la literatura de las organizaciones sin fines de lucro (OSFL).

Las ES que combinan en su núcleo organizacional ambas lógicas en un pie de igualdad, son estudiadas por la literatura del *Hybrid Organizing* o de las OH (Battilana & Lee, 2014).

Organizaciones Híbridas

La lógica institucional se conforma por las creencias y prácticas que se dan por sentadas y que guían el comportamiento de las instituciones en campos de actividad determinados. Proporcionan las bases culturales a través de las cuales se construyen y reproducen las formas organizacionales en un sector determinado (Greenwood y Hinings, 1988, 1993 en Battilana & Lee, 2014).

Una vez que estas formas son ampliamente adoptadas por las organizaciones en un campo de actividad, ganan legitimidad social y se institucionalizan (Douglas, 1986 en *Ibid.*). En esta instancia puede verse en cada forma las características culturales que sus miembros reúnen y constituyen la identidad de la organización.

Por ejemplo, las empresas adoptan la forma de sociedades comerciales, su identidad está conformada principalmente por la maximización de las ganancias y están enmarcada en una lógica de mercado. En cambio las OSFL pueden adoptar la forma de fundaciones, asociaciones o mutuales, se identifican por buscar el bien público o social y su lógica es la del bien común.

Las OH combinan estos elementos de maneras innovadoras en una misma organización, expandiendo los límites institucionales y organizacionales comúnmente conocidos (Battilana & Dorado, 2010, p. 1419; Doherty et. al, 2014a, p. 418). En ellas conviven la lógica social y comercial, combinándose elementos de una y otra de manera pura y selectiva (Hockerts, 2015, p. 83).

Las ES son un tipo de OH y su hibridez genera tensiones internas y externas que plantean desafíos únicos para su supervivencia y sostenibilidad. Es por ello que el presente trabajo pretende conocer cuáles son los elementos o *drivers* que contribuyen a su desarrollo.

Tipologías

Un estudio pormenorizado de los tipos de ES muestra comprenden diversas formas (OSFL, empresas comerciales, alianzas inter-organizacionales). Habitualmente equilibran la lógica social y comercial, siendo ambas parte del núcleo organizacional. La toma de decisiones y la propiedad suelen ser colectivas y las ganancias son generalmente reinvertidas en la misión social (Figueroa Herrera, 2018a).

No obstante, estos atributos no constituyen lo característico de la hibridez de las ES, sino el nivel de integración entre la lógica social y de negocios en el núcleo organizacional. Aquellas que alcanzan el mayor nivel de integración son los *tipos ideales* de OH, independientemente de sus atributos organizacionales.

DESARROLLO DE LAS EMRESAS SOCIALES

Metodología

El presente trabajo corresponde a una investigación exploratoria descriptiva, con enfoque inductivo cualitativo (Biagi, 2010). En esta instancia, se avanzó con la recolección de datos secundarios mediante una revisión bibliográfica.

La revisión se desarrolló en 4 pasos: primero, se realizó una búsqueda en las bases de datos de la Universidad Austral (*EBSCO, Pro Quest, NBER, ISI Emerging Markets, Jstor, EMERALD, Science Direct, Elsevier*, entre otras). Las palabras clave utilizadas fueron: (TitleCombined:("social enterprise" OR "hybrid enterprise" OR "B* corp*")) AND (Abstract:("growth" OR "scaling up" OR "consolidation" OR "success" OR "failure" OR "survival" OR "best practice")).

En segundo lugar, se eligieron aquellos papers pertenecientes a Journals indexados por *Scimago Journal Ranking, TR Emerging Sources Citation Index, ISI Journal Citation Reports* y similares. Resultaron 59 papers.

Como tercer paso, se leyeron los *abstracts* de los 59 papers para identificar aquellos que coincidieran con los objetivos del presente trabajo. Resultaron 32 papers.

Finalmente, esos 32 papers fueron ingresados a *Google Scholar* para conocer las citas obtenidas por los mismos y se definió avanzar con la lectura de aquellos que poseían 50 citas o más, agregando sólo 2 papers con menos citas pero que estaban altamente relacionados con los objetivos de investigación, pertenecían a autores relevantes en el área y fueron publicados en 2018. Resultaron 9 papers.

Tabla I: Papers más relevantes, ordenados por citas

Pertinencia	Citas	Título	Autor	Año	Journal	Indexado	
1	Alta	1693	Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations	Battilana, J., & Dorado, S.	2010	Academy of Management Journal	SCIMAGO
2	Alta	748	Advancing Research on Hybrid Organizing	Battilana, J.; Lee, M.	2014	Academy of Management Annals	SCIMAGO
3	Alta	374	Managing Social-Business Tensions: A Review and Research Agenda for Social Enterprise	Smith, W.; Gonin, M; Besharov, M.	2013	Business Ethics Quarterly	SCIMAGO
4	Alta	317	Harnessing productive tensions in hybrid organizations: The case of work integration social enterprises	Battilana, J., Sengul, M., Pache, A. C., & Model, J.	2015	Academy of Management Journal	SCIMAGO
5	Alta	254	The governance challenges of social enterprises. Evidence from a UK empirical study	Spear, R., Conforth, C.; Aiken, M.	2009	Annals of Public and Cooperative Economics	SCIMAGO
6	Alta	76	Beyond green niches? Growth strategies of environmentally-motivated social enterprises	Vickers, I. and Lyon, F	2014	International Small Business Journal	SCIMAGO
7	Alta	50	From Caring Entrepreneur to Caring Enterprise: Addressing the Ethical Challenges of Scaling up Social Enterprises	André, K; Pache, A. C.	2016	Journal of Business Ethics	SCIMAGO
8	Alta	7	Barriers to social enterprise growth	Davies, I; Haugh, H. M.; Chambers, L.	2018	Journal of Small Business Management	SCIMAGO
9	Alta	3	Balancing a Hybrid Business Model: The Search for Equilibrium at Cafédirect	Davies I; Doherty, B.	2018	Journal of Business Ethics	SCIMAGO

La información se analizó mediante un proceso iterativo para extraer los temas clave basados en la replicación literal: identificación de resultados similares en diferentes papers. Así se establecieron los códigos de primer y segundo grado que se muestran a continuación. Si bien la investigación estaba centrada en encontrar drivers de crecimiento, el análisis fue mostrando también desafíos que asechan dicho crecimiento, por lo que se consideró pertinente tomarlos en cuenta.

Tabla II: Códigos de Análisis de Desafíos, ordenados por cantidad de menciones

Códigos de Desafíos	Menciones
Legitimidad Institucional	10
Acceso a Recursos	4
Representatividad de los Stakeholders	2
Conservadurismo de los Stakeholders	2
Formas Legales	2
Modelo de Negocio	9
Costos y Precios	3
Clientes distintos de los Beneficiarios	3
Proveedores y Distribuidores	1
Actividades Clave Desintegradas	1
Marketing	1
Recursos Humanos	7
Procesos de Socialización	2
Procesos de Contratación; Procesos de Socialización	2
Procesos de Contratación; Atractivo de las ES	1
Trabajo Voluntario	1
Procesos de Contratación; Proceso de Retención	1
Gerenciamiento	5
Deriva de la Misión	3
Toma de Decisiones	2
Gobierno	2
Sistemas de Control; Problemas de Agencia	1
Composición del directorio	1
Visión	2
Perfil de Crecimiento	2
Impacto	2
Métricas de desempeño	1
Indicadores de desempeño	1
Diseño Organizacional	1
Organizaciones Separadas	1
Membresía	1
Gerenciamiento de la Membresía	1
Total Códigos 1er Grado	39

	Código de 1er grado
	Código de 2do grado

Tabla III: Códigos de Análisis de Drivers, ordenados por cantidad de menciones

Códigos de Drivers	Menciones
Recursos Humanos	11
Procesos de Contratación	3
Procesos de Socialización	3
Procesos de Contratación; Procesos de Socialización	3
Especialización	1
Atractivo de las ES	1
Modelo de Negocio	10
Actividades Clave Desintegradas	3
Solapamiento de Clientes y Beneficiarios	2
Diversificación	2
Actividades Clave Integradas; Solapamiento de Clientes y Beneficiarios	1
Negocio Principal	1
Compartir Innovaciones del Modelo de Negocio	1
Legitimidad Institucional	4
Apoyo de los Stakeholders	4
Gerenciamiento	3
Mantener la Híbridez	2
Prácticas gerenciales	1
Impacto	3
Indicadores de desempeño	3
Gobierno	2
Sistemas de Control; Incentivos; Problemas de Agencia	1
Composición del directorio; Procesos de Toma de Decisiones	1
Total Códigos 1er Grado	33

<input checked="" type="checkbox"/>	Código de 1er grado
<input type="checkbox"/>	Código de 2do grado

Desafíos y Drivers

Abajo se exponen los tres códigos de primer grado más mencionados en la literatura con sus correspondientes aperturas de segundo grado. Los códigos de los desafíos coinciden con los de los drivers (de primer grado), por lo que se mostrarán juntos explicando primero los desafíos y luego los drivers.

Es importante destacar que en la literatura no hay una concepción unificada de desarrollo o crecimiento. Sólo uno de los nueve papers define crecimiento como “*alcanzar el crecimiento económico y escalar el impacto social*” (Davies et. al, 2018, p. 13).

1. Legitimidad Institucional

Las OH no están enmarcadas bajo una forma, identidad o lógica institucional comúnmente aceptada, sino que se constituyen en una combinación de las mismas. Esto las convierte

en organizaciones nuevas cuyo funcionamiento es difícil de comprender y evaluar por los *stakeholders* de quienes necesitan apoyo (Battilana & Lee, 2014, p. 410).

Por ello, las ES poseen una legitimidad institucional incipiente, acotada principalmente a aquellos actores del ecosistema híbrido (Davies et. al, 2018, p. 21).

El mayor desafío que esto representa es el acceso al financiamiento (Davies & Doherty, 2018, p. 3) ya que la inversión de impacto está en sus inicios.

Existe un vacío institucional entre los inversores comerciales y los sociales. Mientras que los últimos no financian a organizaciones que obtienen ingresos mediante el comercio, los primeros no financian a organizaciones que reinvierten sus ganancias en la misión social y no distribuyen dividendos (Davies et. al, 2018, p. 16).

Las OH intentan ampliar su red de apoyo mediante, por ejemplo, la inclusión de los principales *stakeholders* en sus directorios, otorgándoles mayor representatividad (Spear et. al, 2009, p. 256). La vinculación con estos actores puede ayudar a acceder a los recursos necesarios, pero también puede comprometer la naturaleza híbrida de las ES (Davies & Doherty, 2018, p. 3) ya que pertenecen a sectores establecidos y legitimados con reglas y lógicas más conservadoras.

Finalmente, las leyes tampoco contribuyen a que las ES ganen legitimidad, ya que en la mayoría de los países no contemplan las formas híbridas y les exigen enmarcarse en las formas legales existentes (empresas comerciales u OSFL) (Smith et.al, 2013, p. 410).

Respecto a los catalizadores en torno a este código, la literatura reitera la necesidad de construir una red de apoyo amplia, a través del *networking*, campañas de concientización sobre la misión de las ES, resaltar los valores y principios de las ES para atraer a personas que se alineen con ellos y, especialmente, buscar el apoyo del estado como *stakeholder* clave.

El estado ha sido un gran impulsor de estas organizaciones en Reino Unido donde están más desarrolladas, a través de la creación de leyes, regulaciones, mercados y servicios de apoyo (Vickers & Lyon, 2014, p. 458).

2. Modelo de Negocio

Un modelo de negocio (MN) es una herramienta conceptual que expresa la lógica de una compañía para ganar dinero generando y ofreciendo valor a uno o varios segmentos de clientes (Osterwalder, 2004, p. 15).

La herramienta diagrama por un lado, la estructura de costos de la organización, aquellas actividades que demandan recursos (propuesta de valor, actividades y recursos clave, red de aliados de la organización). Por otro lado, las fuentes de ingresos (segmentos de clientes, relaciones entabladas con ellos y los canales de distribución y comunicación).

El MN de una ES contempla también a los beneficiarios, que pueden coincidir o no con el cliente, dependiendo el nivel de integración de las actividades sociales y comerciales en el núcleo organizacional.

Cuando la ES no logra desarrollar un MN integrado donde el cliente y el beneficiario sean la misma persona, el crecimiento de las ventas no necesariamente está vinculado a un mayor impacto social (Figueroa Herrera, 2018b, p. 175). Esta situación acarrea el riesgo de que la ES favorezca los intereses de los clientes por sobre los beneficiarios, ya que los primeros financian a la empresa (André & Pache, 2016, p. 665; Battilana & Lee, 2014, p. 413; Battilana et. al, 2015, p. 1659).

Otro desafío es que las actividades clave sociales y comerciales sean realizadas por subgrupos diferenciados de empleados, con experiencia social por un lado, y de negocios por otro. Esto genera grandes tensiones internas, como podrá observarse en el próximo driver.

Adicionalmente, las ES generalmente enfrentan mayores costos de producción que la competencia. Esto se debe a varios factores, como por ejemplo el pago de un plus a proveedores vulnerables, que suelen ser los beneficiarios (comercio justo) o a una mayor calidad de las materias primas (productos orgánicos). Los mayores costos se trasladan a precios, lo que repercute negativamente en la percepción del consumidor frente a la competencia (Vickers & Lyon, 2014).

Otro desafío es el posicionamiento del producto o servicio, como consecuencia del bajo conocimiento que tienen los consumidores de las ES y la dificultad de cambiar sus hábitos de compra (Davies et. al, 2018, p. 20).

Los drivers del crecimiento dentro de este código contemplan principalmente la construcción de un *tipo ideal* de ES, donde el MN esté totalmente integrado: las actividades sociales y comerciales son realizadas por los mismos empleados y los clientes son los beneficiarios (Davies & Doherty, 2018, p. 2; Santos et. al., 2015). No obstante, existen soluciones innovadoras cuando esto no puede lograrse.

Cuando las actividades clave están desintegradas, son necesarios espacios de negociación donde el personal a cargo de las actividades sociales y comerciales, y no solo la alta gerencia, tomen decisiones conjuntas sobre cómo manejar las tensiones que enfrentan. Estos espacios deben mantenerse como estructuras y procesos formales y no como mecanismos informales emergentes (Battilana et al., 2015, p. 1675).

Cuando existen grupos diferenciados de clientes y beneficiarios pueden implementarse estrategias que mantengan la hibridez del modelo aunque no necesariamente implican el crecimiento de la organización, como la *“unión de necesidades complementarias”* o el *“subsidio de segmentos cruzados”* (Santos et al., 2015). Asimismo, cuando el MN exige la creación de dos organizaciones separadas (una comercial y otra social), también existen estrategias paliativas que no podrán desarrollarse en el presente trabajo ya que exceden su objetivo.

Una práctica habitual entre las ES que favorece el crecimiento de su impacto es compartir la innovación de su MN para que otros la repliquen (André & Pache, 2016, p. 664), construyendo así una cultura colaborativa.

La diversificación de productos o servicios es otro driver que ayuda a las ES a aprovechar sus recursos y activos generando fuentes de ingresos adicionales (Vickers & Lyon, 2014, p. 457).

3. Recursos Humanos

La mayor dificultad del gerenciamiento de los recursos humanos se encuentra en los procesos de contratación y socialización. No es sencillo decidir si contratar a personas con experiencia comercial o social o con *background* en ambos sectores.

Incorporar a personas que posean experiencia en un solo sector puede llevar a la empresa a tomar decisiones que favorezcan más la misión social o la sustentabilidad financiera, con el riesgo de perder su condición híbrida.

Por otro lado, generar subgrupos de empleados con experiencia en cada sector por separado, puede generar conflictos internos difíciles de gestionar (Davies & Doherty, 2018, p. 3; Smith et al., 2013, p. 410), como competencia por los recursos escasos o mal clima laboral.

Finalmente, las personas con experiencia en ambos sectores (profesionales híbridos) escasean en el mercado laboral.

En cuanto a los procesos de socialización, las ES deben esforzarse por generar una cultura híbrida, logrando que sus empleados comprendan la importancia tanto de las actividades sociales como de las comerciales para alcanzar el objetivo común. La socialización de cada miembro en la lógica contraria a la de su experiencia no es una tarea sencilla y las ES suelen fracasar en las metodologías empleadas, dificultando su crecimiento (Battilana & Lee, 2014, p. 411).

Asimismo, encuentran complicaciones para atraer y retener el talento de personas con habilidades y experiencia de negocios, dado que la mayoría no logra ofrecer sueldos competitivos y otras aún dependen del trabajo voluntario (Davies et al., 2018, p. 19; Spear et. al., 2009, p. 255).

La estrategia de socialización *tabula rasa* es mencionada por varios autores como una buena manera de sobrellevar las dificultades de encontrar profesionales híbridos.

Consiste en contratar personas sin experiencia previa (ni social ni comercial) y entrenarlos en una cultura híbrida (Battilana & Dorado, 2010, p. 1420).

En ES con MN diferenciado, en las que coexisten subgrupos con experiencias y habilidades de diferentes sectores, se recomiendan las prácticas que fomenten el mutuo conocimiento y la conciencia de interdependencia. Un ejemplo interesante en este sentido es el *job shadowing* que consiste en que empleados del sector social observen el trabajo de empleados del sector comercial, a fin de comprender mejor su lógica y viceversa (Battilana et al., 2015, p. 1679).

También son necesarios gerentes pluralistas que sepan guiar a sus equipos hacia prácticas integrativas y un directorio que tome decisiones que cuiden la hibridez de las ES. Para ello, es importante definir las habilidades y experiencia que estos roles deben tener (Battilana & Lee, 2014, p. 415). No obstante, la literatura resalta la necesidad de que la cultura integrativa se desarrolle de abajo hacia arriba y que no dependa sólo de las decisiones jerárquicas.

En cuanto a la atracción del talento, la literatura destaca la importancia de la misión que cautiva a personas cuyos valores y principios están alineados con los de la organización.

REFLEXIONES Y FUTURAS LINEAS DE INVESTIGACIÓN

Es de destacar la coincidencia de los códigos de primer grado, aunque en distinto orden. El mayor desafío es la legitimidad institucional y el menor los recursos humanos, en los drivers la relación es inversa. El MN se mantiene en el medio en ambos casos.

Los desafíos generalmente se asocian a elementos del contexto y los drivers a las fortalezas propias de la organización. De igual modo la legitimidad está mayormente asociada a factores externos que no dependen de la influencia directa del quehacer organizacional, en cambio los recursos humanos dependen más directamente de las posibilidades de la ES.

Algunos desafíos aún no han encontrado soluciones, lo que plantea futuras líneas de investigación. Sería interesante indagar qué fuentes de financiamiento utilizaron las ES exitosas en Argentina o en Latinoamérica, qué proyectos de ley se están impulsando en la región que propongan formas híbridas como las desarrolladas en EE.UU y Reino Unido (Haigh et. al, 2015, p. 62).

Otra línea puede estar asociada a conocer la estructura de costos de las ES que alcanzaron un alto impacto, a fin de comprender de qué manera lograron reducirlos o amortiguarlos, como así también las estrategias de posicionamiento empleadas para competir en mercados tradicionales.

BIBLIOGRAFÍA

Alter, K. (2007). Social Enterprise Typology. *Virtue Ventures LLC*, 1–31. <https://doi.org/10.1007/s11115-013-0234-y>

André, K., & Pache, A.-C. (2016). From Caring Entrepreneur to Caring Enterprise: Addressing the Ethical Challenges of Scaling up Social Enterprises. *Journal of Business Ethics*, 133(4), 659–675. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2445-8>

Battilana, J., & Dorado, S. (2010). Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations. *Academy of Management Journal*, 53(6), 1419–1440. <https://doi.org/10.5465/amj.2010.57318391>

Battilana, J., & Lee, M. (2014). Advancing Research on Hybrid Organizing - Insights from the Study of Social Enterprises. *Academy of Management Annals*, 8(1), 397–441. <https://doi.org/10.1080/19416520.2014.893615>

Battilana, J., Sengul, M., Pache, A. C., & Model, J. (2015). Harnessing productive tensions in hybrid organizations: The case of work integration social enterprises. *Academy of Management Journal*, 58(6), 1658–1685. <https://doi.org/10.5465/amj.2013.0903>

Biagi, M. C. (2010). *Investigación científica: guía práctica para desarrollar proyectos y tesis* (Juruá Internacional, Ed.). Retrieved from https://www.juruu.com.br/shop_item.asp?id=21836

Davies, I., & Doherty, B. (2018). Balancing a Hybrid Business Model: The Search for Equilibrium at Cafédirect. *Journal of Business Ethics*, 1–24. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3960-9>

Davies, I., Haugh, H., & Chambers, L. (2018). Barriers to Social Enterprise Growth. *Journal of Small Business Management*, (March). <https://doi.org/10.1111/jsbm.12429>

Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. In *EMES Working Paper Series*.

Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F. (2014). Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417–436. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12028>

Doty, D. H., & Glick, W. H. (1994). Typologies as a unique form of theory building: Toward improved understanding and modeling. *Academy of Management Review*, 19(2), 230–251. Retrieved from <https://bd.austral.edu.ar:2117/docview/210942854/fulltextPDF/41281B249CD74316PQ/1?accountid=40137>

Figueroa Herrera, M. F. (2018a). *A UNIFYING APPROACH TO PURPOSE-DRIVEN COMPANIES' TYPOLOGIES. UNDERLYING BUSINESS STRUCTURES AND MANAGEMENT CHALLENGES*. (No. forthcoming). Buenos Aires.

Figueroa Herrera, M. F. (2018b). Modelos de Negocio que Construyen un Mercado Civil. *Revista Filosofía de La Economía*, 7(2), 171–185. Retrieved from <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/filoecon/article/view/14440/pdf>

Hockerts, K. (2015). How Hybrid Organizations Turn Antagonistic Assets into Complementarities. *California Management Review*, 57(3), 83–106.

Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>

Mair, J., & Noboa, E. (2003). *The emergence of social enterprises and their place in the new organizational landscape* (No. WP N° 523. IESE Business School, University of Navarra). Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/6536275.pdf>

Mair, J., Robinson, J., & Hockerts, K. (2006). Social Entrepreneurship. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), *Social Entrepreneurship* (2006th ed.). <https://doi.org/10.1057/9780230625655>

Osterwalder, A. (2004). *The business model ontology: a proposition in a design science approach* (Université de Lausanne). Retrieved from https://serval.unil.ch/resource/serval:BIB_R_4210.P001/REF.pdf

Proyecto de Ley de Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo. (2016). *Proyecto de Ley de Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo*. Retrieved from <http://academiab.org/bibliotecab/>

Rocha, H., & Birkinshaw, J. (2007). Entrepreneurship Safari: A Phenomenon-Driven Search for Meaning. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 3(3), 205–255. <https://doi.org/10.1561/03000000016>

Santos, F., Pache, A.-C., & Birkholz, C. (2015). Making Hybrids Work: Aligning business models and organizational design for social enterprises. *California Management Review*, 57(3), 36–59. <https://doi.org/10.1525/cm.2015.57.3.36>

Smith, W. K., Gonin, M., & Besharov, M. L. (2013). Managing Social-Business Tensions: A Review and Research Agenda for Social Enterprise. *Business Ethics Quarterly*, 23(3), 407–442. <https://doi.org/10.5840/beq201323327>

Spear, R., Cornforth, C., & Aiken, M. (2009). The governance challenges of social enterprises: Evidence from a UK empirical study. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2), 247–273. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00386.x>

Vanni, G. (2015). *Growth Process in Business and Social Entrepreneurship: the Case of Brazil*. Escola de Administração de Empresas de São Paulo. Fundação Getulio Vargas.

Vickers, I., & Lyon, F. (2014). Beyond Green Niches? Growth Strategies of Environmentally- Motivated Social Enterprises. *International Small Business Journal*, 32(4), 449–470. <https://doi.org/10.1177/0266242612457700>

TRES (3) IDEAS ORIGINALES DEL PENSAMIENTO CONTABLE DEL DOCTOR GARCIA CASELLA.

Foscarini, Ruben Armando (UNR-FCE y E).

Resumen:

Propongo hacer un viaje hacia el mundo de la Contabilidad; un mundo donde los contadores más que técnicos son creativos, donde la creatividad es el basamento de dicho mundo.

Las tres (3) ideas que me parecieron interesantes por su originalidad y que tomé como base para realizar mi tesis doctoral (cuyo título es “Lingüística Contable: un enfoque diferente”, ya entregada en el 2019 para su evaluación en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario - Argentina) fueron (y siguen siéndolos actualmente):

1. el considerar a la Contabilidad como una ciencia (el Doctor García Casella propone la hipótesis que la Contabilidad es una ciencia con el añadido de ciertas características como la de ser factual, ser cultural y ser aplicada); en mi tesis doctoral, intento enriquecer dicha hipótesis.
2. el de la segmentación (donde el Doctor García Casella propone la hipótesis que la Contabilidad tiene una parte general y segmentos diversos); en mi tesis doctoral, denomino a dichos segmentos “dialectos”.
3. el de la medición (donde el Dr. García Casella extiende la frontera de la Contabilidad más allá del dinero, lo económico y lo numérico, al proponer la hipótesis de la medición en sentido amplio tanto cuantitativa como cualitativa); en mi tesis doctoral la denomino “conteo” e intento enriquecer dicha hipótesis.

Sin más, iniciemos el viaje...

Palabras claves: epistemología, segmentación, medición.

Informe:

Existe la anécdota sobre el infortunio sufrido por el comerciante y fundador de la corriente filosófica llamada Stoa (estoicismo) llamado Zenón de Citio cuando fue joven: habiendo naufragado su barco en las costas atenienses con la pérdida total de su patrimonio y sin saber qué rumbo futuro debía tomar su vida, fue a consultar al Oráculo del lugar a la que le preguntó “¿Adónde debo ir?”, a lo que la Oráculo respondió: “¡Entre los muertos!”; Zenón interpretó que debía leer a los pensadores ya fallecidos.

Con esta anécdota me refiero a la importancia de tener un diálogo con (una lectura de) los pensadores ya fallecidos pero también agrego la importancia de tener un diálogo con

(una lectura de) -cuando se tiene la posibilidad- los pensadores que viven actualmente como el Dr. García Casella, tal como fue y es mi caso.

PUNTO 1: LA CONTABILIDAD COMO CIENCIA

Epistemológicamente, el Dr. García Casella hipotetiza que la Contabilidad es una ciencia; lo importante en este tema es fundamentar tal afirmación ya que existen muchas escuelas de pensamiento contable que trataron este tema durante quinientos (500) años pero no se han puesto de acuerdo con el objeto a investigar ni con el paradigma a utilizar ni con la metodología a emplear.

El Doctor García Casella toma como modelo de análisis para aplicarlo a la Contabilidad desarrollando un “Corpus” de ideas propias, lo siguiente:

1. la afirmación sobre lo que es ciencia del filósofo argentino Mario Bunge (García Casella 2000a,42-44,84-85,87-92,111; García Casella 2000b,30; García Casella 2003,150; García Casella 2014,145-153; García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001,63,70,80-88).
2. las afirmaciones de algunos pensadores contables sobre el carácter científico de la Contabilidad (García Casella 2000a,cap. 4 punto 65 y cap. 7 puntos IV, V, VI, IX, XVII, XIX, XXIV, XXV y XXVI y posible ley nro. 9; García Casella 2001,cap. 5; García Casella 2014,37,44,141; García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001,cap. 3 puntos 4, 5, 10, 13, 22, 24, 29, 31 y 32).
3. sobre los paradigmas de la Ciencia de la Contabilidad (García Casella 2000a,73,96-97,112; García Casella 2006,29)

Entendí que la forma de enriquecer el aporte realizado por el Doctor García Casella debía ser realizado de la siguiente manera:

1. Con respecto a la aplicación de las ideas de Bunge a la Contabilidad, son acertadas pero, de acuerdo a lo establecido en Filosofía, se pueden hacer dos (2) observaciones a lo afirmado por Bunge:
 - a. la clase de objetos que estudia la ciencia: Bunge (Bunge 1985,102 - punto IV a) afirma que la ciencia (episteme) es un campo de investigación que estudia **cosas cambiantes**, lo que es contrario a lo expuesto tanto por Platón (Platón 1988,286-294) como por Aristóteles (el padre de la Epistemología – Aristóteles 1931,151,153-154,157; Aristóteles 1998,270,273,276; Antonio Portnoy en García Casella 2014,33 en su último párrafo) que afirman que la ciencia estudia lo que es **universal, invariable (necesario) y eterno** y que lo variable (según Aristóteles es lo que es contingente y según Platón es lo que está entre medio del conocimiento y la ignorancia) es campo de la opinión (doxa).

En base a lo afirmado por Bunge, personalmente veo que un investigador estaría jugando con un objeto que, durante su estudio, sufra cambios, lo que haría imposible que sea investigado y sin embargo la ciencia investiga objetos desde hace no menos de 2.500 años... Sería el equivalente a jugar cualquier juego y que les cambien las reglas mientras se juega, lo que haría imposible jugar.

Cuando se investigan objetos cambiantes, normalmente suceden dos (2) cosas:

1. se estudia la historia (el pasado) del objeto, ya que lo pasado queda inmutable desde que sucedió en adelante ó
 2. el trabajo de investigación al poco tiempo pasa al olvido porque el objeto investigado cambió.
- b. la definición clásica de “ente” usada en filosofía según el diccionario de la Real Academia Española: ente es “lo que es, existe o puede (potencialmente) existir”. Bunge (Bunge 1985,102 - punto VI) afirma que existen entes del pasado, del presente y del futuro, que es parcialmente contraria a la definición clásica que sólo se refiere al presente. La definición dada por Aristóteles (Aristóteles 1994,23,25-27,31,34-77; Aristóteles 2003,225-227,283,287,289) es: “es una categoría del ser...” y una definición sencilla de comprender sobre **lo que es** un “ente” es: “es el ser que adquiere existencia en el ahora” y una definición sencilla de comprender sobre **lo que es** un “ser” (basada en la perspectiva nominalista que afirma que los seres no existen realmente, que son sólo conceptos) es: “conjunto de características esenciales que posee algo”, donde el ejemplo más claros de buscar seres son los diccionarios, porque éstos son colecciones de expresiones lingüísticas (palabras) referidas a seres.

2. Con respecto al carácter científico de la Contabilidad:

No me centro en las características como ciencia de acuerdo a algunos pensadores de la Contabilidad (lo de factual, social y aplicada) sino a su carácter comunicacional o informativo.

Para ello, amplió lo afirmado por Chambers según Onida en el análisis mencionado en García Casella y Rodríguez de Ramírez (García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001,97-99): su enfoque es correcto al proponer construir una teoría de la Contabilidad dentro del campo de la comunicación y de la información. De acuerdo a lo afirmado por Escarpit (Escarpit 1977,13-14,21,24-25) comunicación e información son dos campos diferentes aunque estén relacionadas entre sí: la comunicación se refiere al transporte de información mientras la información es el objeto que se transporta y finalmente, la comunicación se refiere a verificar la calidad de la información transportada (verdad o falsedad de la información) mientras que la información se refiere a optimizar cantidades de información transportadas (en tiempos, costos, ruidos).

García Casella (García Casella 2000a,82) se remite a la Contabilidad como sistema de información.

Aceptando que la Contabilidad es un lenguaje, es claro que científicamente hablando corresponde analizarlo desde el campo de la comunicación y no desde el campo de la información.

Y si se habla de comunicación, se refiere a calidad de información transportada; es decir, su verdad o falsedad y con ello nos retrotraemos en el tiempo hasta la fecha en la que se originó la Filosofía: el planteamiento de la dicotomía APARIENCIA/REALIDAD, que de acuerdo a lo expresado por los filósofos de la Antigua Grecia (Boeri 2007,17-19,24,27,29,42-43,107-108,152,159-160), la apariencia es lo falso, lo mentiroso, lo fantasmagórico mientras que la realidad es lo verdadero, lo oculto que se desoculta ante

los sentidos humanos (sobre todo el visual) y esto permite afirmar que la Contabilidad tiene una base ética (verdad/mentira).

3. Con respecto a los paradigmas existentes en Contabilidad: las escuelas de pensamientos contable son monoparadigmáticas (de paradigmas únicos) de acuerdo al objeto estudiado (patrimonial, beneficio verdadero, antropológico, utilidad de la información) y actualmente también existe una corriente de pensadores (Belkaoui, García Casella y otros) que aceptan la posibilidad que la Contabilidad sea multiparadigmática (que convivan varios paradigmas a la vez: antropológico+beneficio verdadero+utilidad de la información) de acuerdo al objeto estudiado. En mi tesis sigo el paradigma lingüístico.

Por lo tanto, el tema es saber porqué la Contabilidad es una ciencia y para ello nos basaremos en los siguientes puntos:

1. la existencia de un (1) sólo objeto a investigar: sus características deben ser su universalidad (que sea aplicable a todos los casos que se producen dentro de dicho dominio), su invariabilidad (necesariedad) y su eternidad (entendidos como un estado de eterno presente), de acuerdo a lo afirmado primero por Platón y luego (y sobre todo) por Aristóteles.

Entonces, la pregunta que se puede hacer es ¿los objetos estudiados por las distintas escuelas de pensamiento contable fueron/son universales, invariables y eternos?

Simplemente se puede remitir a hacer un viaje imaginario a la época prehistórica (entre 200.000 años atrás hasta hace unos 12.000 años atrás; período de intenso frío y baja luminosidad producto de la gran glaciación que existió en esos tiempos) para ver si en aquel entonces los humanos pensaban y debatían conceptos tales como “control”, “riqueza”, “patrimonio”, “resultados”, “cuentas contables”, “utilidad de la información”, “naturaleza de las operaciones”, “empresa”, “registros contables”, “marcos conceptuales” o simplemente comunicaban (de acuerdo al lenguaje utilizado por ese entonces) dentro de la caverna orillados al fuego que les daba calor y luz la cantidad de piezas cazadas (para comer) o elaboradas (para vestirse, alimentarse o cazar) sujetas a reparto entre los integrantes de la banda, horda o clan que estaba asentada en dicha caverna ya que por ese entonces no existía ni el comercio ni la economía monetaria ni los asentamientos permanentes pero sí hacían una contabilidad muy rudimentaria (por lo menos contar con las manos y otras partes del cuerpo).

Según Aristóteles (Aristóteles 1931,154-155,157; Aristóteles 1998,273-274,276), lo universal, invariable y eterno es creado por la Naturaleza mientras que lo creado por el ser humano (sea individual o colectivo) si bien pueden “parecer” invariables no lo son (en algunos casos lo hacen muy lentamente en el tiempo, sobre todo las socioculturales) y son estudiados por la técnica (techné).

Entonces, ¿qué cosa creada por la Naturaleza se utiliza en Contabilidad desde la época de las cavernas?. Se puede aventurar una respuesta: la capacidad racional de emitir **juicios** (Aristóteles 1988,25-29,35-45,51,93-94,301-305,314,324; Aristóteles 1994,23-77,89-90,95; Kant 2007,67-74,122-129,137-138,145-157) que la naturaleza les dio a los seres humanos.

Como existe una importante doctrina pacífica que ontológicamente define a la Contabilidad como un sistema de comunicación lingüístico (un lenguaje), es decir, un sistema de relaciones entre juicios sintéticos a posteriori afirmativos de cantidad y juicios sintéticos a posteriori afirmativos o negativos de calidad emitidos mediante el relacionamiento de las expresiones lingüísticas de tales juicios entre sí y con expresiones lingüísticas de otros juicios de cantidad y de calidad.

2. la existencia de un (1) sólo paradigma en vigencia: se debe recordar lo estudiado por Kuhn (Kuhn 2004,90) sobre la historia de las ciencias, en donde durante la etapa de una preciencia, existe como una especie de darwinismo/canibalismo de paradigmas hasta que al final uno de ellos se termina imponiendo y es a partir de dicho momento cuando se constituye la ciencia como tal; luego, con la ciencia ya establecida, vendrán momentos de crisis y posterior reemplazo del paradigma vigente por un nuevo y único paradigma.

Al definir ontológicamente a la Contabilidad como un Lenguaje en la tesis que desarrollé, nos encontramos en presencia del **paradigma lingüístico**.

3. la existencia de una (1) metodología de investigación: es decir un camino que a los investigadores les sirva de guía sobre la forma de poder formular una teoría (un modelo simbólico de la realidad investigada) y luego, poder contrastarla con la realidad investigada.

Al definir ontológicamente a la Contabilidad como un Lenguaje en la tesis que desarrollé, nos encontramos en presencia del **método** utilizado por el fundador de la Lingüística: **el Estructuralismo**.

De manera simple se puede decir que el Estructuralismo es en parte equivalente a la Teoría de Sistemas (que se aplica a entes reales), aplicable a los entes simbólicos (como los signos lingüísticos) RECALCANDO que NO ES una teoría SINO una metodología.

Y finalmente, se puede sintetizar el tema de la epistemología de la Contabilidad de la siguiente manera: siguiendo a Kant (Kant 2007,62,65,71,73-74), la Contabilidad como ciencia es un gigantesco juicio de la siguiente manera:

1. sintético: porque surgen varios nuevos conocimientos a saber:
 - a. lo contado como nueva información (antes era un montón de cosas sin contar)
 - b. lo calificado como nueva información (antes no había una calificación para el monton de cosas sin contar)
 - c. la predicción del resultado de los juicios emitidos como nueva información.
2. apriori: porque se puede predecir lo que sucederá sin necesidad de esperar a que ocurra realmente (sin necesidad de tener experiencia en el tema porque dicha experiencia se recopiló cuando se estaba haciendo "ciencia").

PUNTO 2: SEGMENTACION

El Doctor García Casella (García Casella 2000a, cap. 9 pp. 133, 145-148 sobre todo puntos XXI, XXVI, XXVII y XXXV; García Casella 2014, 165-166; García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001, cap. V pp. 145-146, 166-170 sobre todo puntos 21, 26, 27, 35) hipotetiza que la Contabilidad tiene una parte general aplicable a todas las situaciones y segmentos diversos (Contabilidad Financiera, Gerencial, Social, Económica, Pública); otra forma de definir segmentos es entre lo Monetario y lo No Monetario sostenido por Chambers y por García Casella (García Casella 2000a, cap. 9 puntos XI, XXI y XXVII; García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001, cap. V puntos 11, 21 y 35).

Asimismo, plantea que el problema a resolver es el de encontrar los nexos relacionales entre los distintos segmentos para poder comparar y con ello determinar las similitudes y diferencias entre dichos segmentos.

Finalmente, existen pensadores contables que avala(ro)n la existencia de segmentos en Contabilidad (García Casella 2000a, cap. 9 puntos V, VIII, X, XIX, XX, XXIV, XXIX; García Casella 2014, 164-165; García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001, cap. V puntos 5, 8, 10, 13, 19, 24, 29 y 43).

Entendí que el enriquecimiento de la hipótesis pasaba en tratar de resolver el problema planteado, por lo que es conveniente empezar por **definir lo que es un “segmento”**.

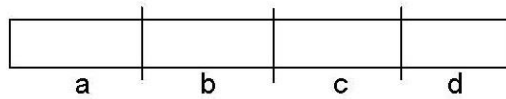
De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia en su punto 1 dice sobre los segmentos:

“1. m. Porción o parte cortada o separada de una cosa, de un elementogeométrico o de un todo.”

La definición indica **separación de un todo** es decir, que dicha parte adquiere autonomía (del griego auto=por sí mismo y nomía=leyes) (independencia) total con respecto al todo a partir de realizada la separación, perdiendo todo tipo de relación (propiedades, características, etc.) con ese todo al que pertenecía hasta el momento de separarse, donde incluso ese todo conocido desaparece luego de su segmentación, creando uno o varios nuevos todos.

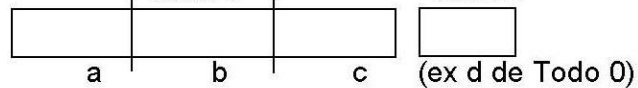
GRAFICO Nº 1

Todo 0



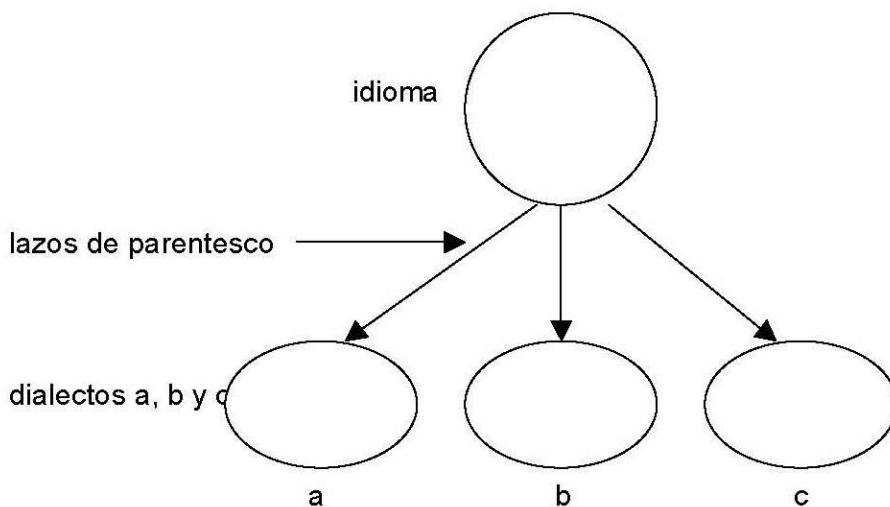
Todo 1

Todo 2



Segmento d de Todo 0 se separa y pasa a ser Todo 2
Todo 0 ya no existe y surgen Todo 1 y Todo 2

GRAFICO Nº 2



Al definir ontológicamente a la Contabilidad como un Lenguaje en la tesis que desarrollé, nos encontramos en presencia de los llamados “**dialectos**” en lugar de segmentos.

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia en su punto 1 dice sobre los dialectos:

“1. m. Variedad de un idioma que no alcanza la categoría social de lengua.” Por ejemplo: el español fue un dialecto del latín hasta transformarse en idioma durante la Edad Media.

Los dialectos son heterónomos (del griego hetero=ajeno y nomía=leyes) respecto al idioma, ya que el idioma le da sus propiedades (dependen del idioma del que se originan) y simultáneamente cada dialecto es autónomo (independiente) respecto de los demás dialectos ya que generan sus propias propiedades que los hacen diferentes de los demás dialectos y en alguna medida, con respecto del idioma del que derivan (Saussure 1985,229-231,234,241-245; Chambers y Trudgill 1994,28-30).

PUNTO 3: MEDICION

El Doctor García Casella (García Casella,2000a,cap. 11 pp.171-188 sobre todo puntos XX, XXVII, XXXV y XLIV; García Casella 2014,pp.141,143; García Casella y Rodríguez de Ramírez 2001,cap. VII pp.197-263 sobre todo puntos 20, 26, 27, 35, 44) hipotetiza que la Contabilidad se ocupa de la medición **en sentido amplio (cuantitativo y cualitativo)**.

Entendí que enriquecer la hipótesis era hacerlo de la siguiente manera:

1. definiendo lo que significan los conceptos “medir” y “contar” de acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española:

a. Medir:

“1. tr. Comparar una cantidad con su respectiva unidad, con el fin de averiguar cuántas veces la segunda está contenida en la primera.”

“5. intr. Tener determinada dimensión, ser de determinada altura, longitud, superficie, volumen, etc.”

b. Contar:

“1. tr. Numerar o computar las cosas considerándolas como unidades homogéneas.”

De las definiciones, se pueden inferir dos (2) cosas:

1. Los conceptos de medir y de contar siempre se refieren a lo cuantitativo.
2. El concepto de medir nro. 1 y el concepto de contar nro. 1 se pueden ver como sinónimos, ya que el averiguar las veces que la unidad de un ente está contenida en otro ente, significa contar la cantidad de unidades del primer ente contenidas en el segundo.

En base a lo anterior y de acuerdo al concepto de medir nro. 5, se puede inferir que aquellas cosas imposibles de contar primero se las mide según sus características y luego se cuentan la cantidad de unidades contenidas en la medida obtenida.

2. desde el punto de vista Lingüístico, en Contabilidad **existe** una parte cualitativa que se relaciona con una parte cuantitativa, de acuerdo a lo manifestado como doctrina pacífica al definir ontológicamente a la Contabilidad como un sistema de comunicación lingüístico (un lenguaje); es decir, se relacionan juicios sintéticos a posteriori afirmativos de cantidad con juicios sintéticos a posteriori afirmativos o negativos de calidad emitidos a través del relacionamiento de las expresiones lingüísticas de dichos juicios de cantidad y de calidad emitidos y también se relacionan con las expresiones lingüísticas referidas al resto de juicios de cantidad y calidad emitidos.
3. se debe distinguir los entes que cuenta la Contabilidad y los entes que cuenta la Aritmética: la Contabilidad cuenta todo tipo de ente excepto números mientras la Aritmética cuenta solamente números (Delgado Pineda y Muñoz Bouzo 2010,159; Ifrah 2002,21-80).
4. la Contabilidad existe desde mucho antes que la Aritmética (Ifrah 2002,21-80).

5. los métodos de medición que se pueden utilizar son: exactitud aritmética, probabilísticos (como los de la Contabilidad Gerencial), estadísticos, investigación operativa y sus métodos cuantitativos, cálculo infinitesimal, etc.

BIBLIOGRAFIA

1. Aristóteles. Obras Completas VI. Etica Nicomáquea. Imprenta de Luis Rubio. Madrid. 1931.
2. Aristóteles. Organon 2 tomos. Gredos. Madrid. Tomo I 1ra ed. 1ra reimp. 1994 y Tomo II 1988.
3. Aristóteles. Etica Nicomáquea y Etica Eudemia 1ra ed. 4ta reimp. Gredos. Madrid. 1998.
4. Aristóteles. Metafísica 1ra ed. Gredos. Madrid. 2003.
5. Boeri, Marcelo. Apariencia y realidad en el pensamiento griego. Investigaciones sobre aspectos epistemológicos, éticos y de teoría de la acción en algunas teorías de la Antigüedad 1ra ed. Colihue. Buenos Aires. 2007.
6. Bunge, Mario. Economía y Filosofía 2da ed. Tecnos. Madrid. 1985.
7. Chambers, JK y Trudgill, Peter. La Dialectología. Visor. Madrid. 1994.
8. Delgado Pineda, Miguel y Muñoz Bouzo, María. Lenguaje matemático conjuntos y números. Sanz y Torres. Madrid. 2010.
9. Escarpit, Robert. Teoría general de la información y de la comunicación. Icaria. Barcelona. 1977.
10. García Casella, Carlos Luis. Posibles Hipótesis y Leyes Contables. Economizarte. Buenos Aires. 2000a.
11. García Casella, Carlos Luis. Curso Universitario de Introducción a la Teoría Contable Primera Parte. Economizarte. Buenos Aires. 2000b.
12. García Casella, Carlos Luis y Rodríguez de Ramírez, María del Carmen. Elementos para una Teoría General de la Contabilidad. La Ley. Buenos Aires. 2001.
13. García Casella, Carlos Luis. Curso Universitario de Introducción a la Teoría Contable Segunda Parte. Economizarte. Buenos Aires. 2001.
14. García Casella, Carlos Luis. Particularidades del método científico en Contabilidad. Revista Enfoques. La Ley. Buenos Aires. 2003.
15. García Casella, Carlos Luis. Relaciones entre Objetivos, Hipótesis y Metodología. Metodología de la Investigación Contable. Facultad de Ciencias Económicas Universidad Nacional de Buenos Aires/Errepar. Buenos Aires. 2006.
16. García Casella, Carlos Luis. Enfoque multiparadigmático de la Contabilidad: modelos, sistemas y prácticas deducibles para diversos contextos. Intento de actualización del

Informe Final del PID 3415/92 CONICET 30/11/2014. Facultad de Ciencias Económicas Universidad Nacional de Buenos Aires – Instituto de Investigaciones en Administración, Contabilidad y Métodos Cuantitativos para la Gestión – Sección de Investigaciones Contables. Buenos Aires. 2014.

17. Ifrah, Georges. Historia Universal de las Cifras. La Inteligencia de la Humanidad contada por los Números y el Cálculo 5ta. ed. Espasa. Madrid. 2002.
18. Kant, Immanuel. Crítica de la razón pura 1ra ed. Colihue. Buenos Aires. 2007.
19. Kuhn, Thomas. La Estructura de las Revoluciones Científicas 1ra ed. 8va reimp. FCE Argentina. Buenos Aires. 2004.
20. Platón. Diálogos IV La República 1ra ed. 1ra reimp. Gredos. Madrid. 1988.
21. Real Academia Española. Diccionario de la lengua española ed. Tricentenario. Edición web actualización 2018.
22. Saussure, Ferdinand de. Curso de Lingüística General 1ra ed. Planeta-Agostini. Barcelona. 1985.

VIGENCIA DE LA PROFESIÓN CONTABLE EN LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Franco Ruiz, Rafael

Betancur Jaramillo, Liliam

RESÚMEN:

Se ha discutiendo acerca de los impactos que va a tener la cuarta revolución industrial, anunciando cambios profundos que pueden tener como consecuencia la desaparición de profesiones que serán reemplazadas por tecnologías de la información, como el internet de las cosas, la inteligencia artificial y el blockchain, que en profesiones como la contable, propiciarían procesos automatizados de clasificación, acopio y control de datos que harían innecesarias las funciones de contabilidad y auditoría, al incorporar aspectos como el monitoreo remoto, la contabilidad distribuida, constructores de nuevas formas de confianza.

La revolución industria 4.0 no es, como en muchos casos se presenta, un problema del futuro es del presente; y no se puede concentrar en islas cognitivas, derivadas de la super especialización, desarrollada por la modernidad, sino que ha de incorporar concepciones posmodernas que a partir de la crítica del pensamiento único impulsan la diversidad y el conocimiento enciclopédico integrado. Por ello, la contabilidad no se puede concebir ni hoy ni en el futuro como contabilidad financiera, ni el control como control automático de información, lo cual implica que una tecnología social del tipo contametría que integra una dimensión ontológica de factores de identidad como el territorio, la cultura, la población y la economía; que trasciende las tradicionales racionalidades instrumentales, supera el cronos por el kairós, como horizontes de la información, todo a la luz de la humanización praxiológica en la función del conocimiento, genera una vía de supervivencia profesional basada en la innovación, que no siempre es informática, sino fundamentalmente intelectual.

PALABRAS CLAVES: contametría, contabilidad crítica, cuarta revolución industrial, tecnología social.

INTRODUCCIÓN

En el escenario internacional se afirma que la profesión contable o que los oficios que desarrollan los contables desaparecerán en un futuro, por la emergencia de la revolución 4.0. Esto se ve como una situación de futuro, aunque es identificable que en la actualidad existen procesos de la responsabilidad del contador que están automatizados, lo que lleva a la comprensión de que las tecnologías no desplazan al profesional contable, lo desplazan los pocos avances de la contabilidad, ya que ésta tiene obstáculos que limitan su progreso.

Para vencer dichos obstáculos es necesaria la deconstrucción de la misma contabilidad, para constituir la como un conocimiento social autónomo. En este escenario es necesario definir un conjunto de principios reguladores de las construcciones teóricas del conocimiento, dándole fundamento lógico y metodológico. Los cuales deben pertenecer al nivel teórico de la contabilidad, para ser instrumentalizados a través de la contametría.

Se pretende señalar cómo la contametría, como tecnología social, permite transformaciones esenciales para consolidar la contabilidad como historia al darle potenciales genealógicos, que rompan los obstáculos sociales y epistemológicos que históricamente han impedido su desarrollo.

FACTORES DE ESTANCAMIENTO

Uno de los elementos que determinan la posible desaparición de las prácticas profesionales en contabilidad (Credito y Caución Altradius, 2016, pág. 14); (Ratner, Cerezoli, & Gatica, 2017, pág. 12) y auditoría es la consideración diacrónica del desarrollo del conocimiento contable y la tecnología de la información. Esta percepción está anclada en la idea de que la contabilidad es un saber técnico terminal (Bárcena & Daniel, 2015, págs. 9-14), y por tanto ha llegado al fin de sus tiempos, y como la auditoría evalúa estados financieros producidos por ella no habrá innovación cognitiva y por tanto son acciones que fácilmente se podrán representar mediante algoritmos y automatizarse en todos sus aspectos. Una idea muy generalizada, pero controvertible; en términos del ejercicio profesional se debe reconocer que las actividades desarrolladas por la contabilidad ya están automatizadas (Grupo Banco Mundial, 2016, pág. 18); sin embargo, no ha desaparecido dicho ejercicio, lo que muestra que la contabilidad es mucho más de lo que entienden los que determinan la desaparición de la profesión contable.

En verdad los avances de la contabilidad han sido lentos y sus progresos no corresponden con su naturaleza precursora del conocimiento humano; antecedió a la escritura y el cálculo aritmético, pero existen factores que impiden su desarrollo. Existen dos tipos de obstáculos para el progreso de la Contabilidad:

Tabla No. 01. Obstáculos para el progreso de la contabilidad

OBSTÁCULOS ONTOLÓGICOS	OBSTÁCULOS CONCEPTUALES			
	LÓGICOS	EPISTEMOLÓGICOS	METODOLÓGICOS	LENGUAJE
JURÍDICO-POLÍTICOS	Construcción de anomia		Consenso hegemónico	Coherencia/Sentido, Autonomía/obediencia
ECONÓMICOS	Principios	Propiedad Valoración	Monismo Segmentación	Disonancias cognitivas

			Mono/versidad	
ESPACIALES	Mono cultura	Entidad	Monismo Unidimensionalidad	Esperanto cognitivo
TEMPORALES	Sincronía	Periodicidad	Cronos	Interpolación

Fuente: Construcción propia

La contabilidad se conoce por su función **jurídico-política**, que le ha merecido su definición como ideología, factor de alienación o enajenación de los constructores de información en relación con los productos de su trabajo. Este constituye un factor de anomia (Schaff, 1979, págs. 189-275) en términos de relaciones y estructuras sociales, dado que las estructuras jurídicas se construyen mediante consensos entre los integrantes de grupos hegemónicos de la sociedad y en consecuencia están influidas, determinadas por sus intereses. Desde luego los hegemónos no son constantes ni exclusivos, entre ellos surgen diferencias y éstas suelen manifestarse en las estructuras normativas paralelas y contradictorias que ponen en crisis la presencia de normas de convivencia socialmente compartidas que colocan a la sociedad fuera del campo de los deseos individuales y a la norma en incapacidad de refrenarlos. Este proceso de construcción de la regulación contable, cotidianamente confundida con la contabilidad, origina problemas de lenguaje en aspectos de coherencia y sentido de la norma y; de autonomía y obediencia en relación con los sujetos; causa de incomprensión y eficacia.

El segundo obstáculo ontológico lo constituye la **economía**, al establecer unos principios propios del capitalismo como orientadores de la función contable a la cual vincula como servidumbre; impidiendo su autonomía y reduciéndola a una técnica de medición, valoración y control de la propiedad, en términos de los flujos de dinero, reduciendo sus métodos a enfoques monistas de la realidad, lo cual induce a la creación de técnicas o saberes paralelos cuando el monismo financiero de la reproducción del capital es insuficiente para dar cuenta de otros fenómenos expresados financieramente como es el caso de la medición y control de la productividad y la competitividad, entre otros; una segmentación permanente e ilimitada que impide pensar la contabilidad como ciencia autónoma, que en términos comunicacionales genera patologías humanas como la disonancia cognitiva por la presencia de conceptos diferentes expresados con las mismas palabras que tergiversan el sentido de los discursos.

El factor ontológico **espacial** ubica el saber contable en un escenario de mono cultura, como si el mundo fuere homogéneo y siguiera un sistema universal de valores, costumbres y prácticas que se plasman en el ente económico, el ente del intercambio o mercado que determina los elementos susceptibles de ser informados, es decir lo que no se ubica en el mercado no existe. Así el mundo se representa en el ente económico y este se constituye como objeto funcional de la medición, valoración y control de la propiedad en términos financieros; no hay lugar al reconocimiento del entorno o de la influencia sobre o desde él en la entidad, que se constituye en sistema cerrado, abordado desde el monismo

metodológico para construir representaciones unidimensionales, que pretenden ser expresables por medio de un esperanto contable.

En el campo **cronológico** la contabilidad es uni-temporal, todos los hechos económicos son sincrónicos, el pasado queda acumulado en el presente y el futuro descontado al mismo tiempo, determinado como periodo contable que termina centrando en el conocimiento cortoplacista, instantáneo, impidiendo observaciones panorámicas o prospectivas, todo se reduce al hoy, al aquí y ahora. La interpolación se hace fundamento del lenguaje impidiendo discursos genealógicos y prospectivos.

Este constituye un diagnóstico exploratorio de los obstáculos para el desarrollo del conocimiento contable que proyecta una imagen de parálisis, de imposibilidad de crecimiento y cambio y sustenta pensamientos sobre la eliminación del trabajo humano en un futuro próximo, para ser sustituido por la automatización con soporte tecnológico, idea cautivante en la perspectiva de la productividad y de la creación de nuevas fuentes de construcción de confianza e incluso de la emergencia de una sociedad de la transparencia.

FACTORES DE CAMBIO

La vigilancia epistemológica como instrumento de la crítica no tiene por fin destruir el conocimiento vigente, se trata de reconstruirlo a un nivel más elevado, es deconstrucción en los términos de Derrida. El proceso de deconstrucción se inicia por la reformulación de la naturaleza de la contabilidad, lo cual implica separarla de su condición de servidumbre de la economía y el derecho para constituirla como un conocimiento social autónomo. En su condición de conocimiento social autónomo se caracteriza como un corpus sistemático orientado a la construcción de representaciones sobre los elementos constitutivos de la sociedad, aquellos que permiten que no se erija como muchedumbre sino como comunidad integrada, coherente. Los factores constitutivos de la comunidad incorporan el territorio, la cultura, la población y la economía.

Otro elemento que debe reformularse está en el nivel epistemológico y requiere definir un conjunto de postulados o principios reguladores de las construcciones teóricas del conocimiento, dándole fundamento lógico y metodológico, principios que han de incorporar cualidades trascendentes en el tiempo y en el espacio, cuya consistencia no se desborone ante la emergencia de cambios en las relaciones y estructuras sociales y por supuesto por las modificaciones de los regímenes jurídico políticos o las relaciones sociales de producción. Estos postulados o principios derivados del trabajo de investigación se enuncian como entidad, causalidad, sistematicidad y polivalencia, todos ellos presentes e interactuantes en la construcción de representación de hechos sociales que generan mutaciones en los elementos constitutivos del plano o dimensión ontológica de la contabilidad.

Tabla No. 02. Dimensiones teórica y ontológica de la contabilidad

	DIMENSIÓN TEÓRICA
--	--------------------------

DIMENSIÓN ONTOLÓGICA	ENTIDAD CONTABLE	SISTEMICIDAD	CAUSALIDAD	POLIVALENCIA
ECONOMÍA				
POBLACIÓN				
CULTURA				
TERRITORIO				

Fuente: Construcción propia

En la propuesta de una Contabilidad integral de Rafael Franco (1998, págs. 249-250), se presentan los siguientes principios:

- **Entidad:** La entidad contable es un ente susceptible de ser informado; existe una diferencia entre la entidad contable y la entidad legal. Las transacciones pueden ejecutarse a través de personas u organizaciones, pero se crea una abstracción en la cual se pueden clasificar, cuantificar, valorar, controlar e informar sin corresponder necesariamente con entidades reales o jurídicas. Se pueden presentar representaciones del sector público, el textil, de economía solidaria, informal, agropecuario, de un ecosistema, de una cuenca hidrográfica de una cultura, de una etnia, etc, y ello no comporta identificación plena con una persona jurídica determinada.
- **Causalidad:** La contabilidad describe las transacciones como un proceso de integración de lo transitorio a lo permanente y viceversa, en acción causal; este concepto difiere de la afirmación que establece la igualdad de los registros débitos y créditos para integrar información de una operación económica; tampoco se refiere a la relación entre recursos y aplicaciones, activo o pasivo, se refiere a la forma como los hechos sociales transitorios se integran a la información permanente, como lo nominal se hace real, lo operativo se hace situación.
- **Sistemicidad:** Toda entidad es factible de representarse como un sistema de cuentas y sus transacciones son clasificables, cuantificables y valorables. Hasta hoy esto se ha practicado de manera parcial; solo se ha conformado como sistema de cuentas el aspecto financiero desechando lo físico, lo social y en gran medida los fenómenos poblacionales, económicos, naturales y culturales.
- **Polivalencia:** Los recursos sociales constituyen el núcleo de la información acerca de las transacciones de población, territorio, cultura y economía de una comunidad, derivadas de fenómenos endógenos o exógenos. Los recursos y hechos sociales deben ser valorados de acuerdo con intereses y valores y con relación a ellos pueden confluir varias valoraciones, trascendiendo la titularidad jurídica de la propiedad, siendo determinante la prevalencia del interés general sobre el particular. Los recursos y hechos sociales, por la estructura de sus cuentas son el mejor instrumento de conocimiento histórico de comportamiento de los entes contables, en él se identifican cronológica o causalmente, las

transacciones, los transactores y los impactos derivados de la actividad. En este sentido la historia de una Entidad describe la trascendencia e influencia de los transactores, a través del tiempo.

Estos principios o postulados enunciados se ubican en el nivel teórico de la contabilidad o contadología, son proposiciones con valor universal, abstracciones derivadas del conocimiento de la realidad social, constituyentes básicos de un sistema hipotético-deductivo y se instrumentalizan a través de una tecnología social denominada contametría (Franco R. , 2014), la cual se constituye por un dispositivo tetradimensional que incorpora dimensiones ontológica, instrumental o metódica, temporal y praxeológica.

Antes de abordar la explicación de esta tecnología social, es importante aclarar que su denominación, conceptualmente, no se puede igualar con "Accountics"; este es un antecesor del primero y, mientras el segundo se centra en el escenario económico y financiero de la contabilidad, el primero la comprende de forma integral (Franco C. , 2015); siendo lo económico una parte de una de sus cuatro dimensiones y lo financiero es parte pero no el todo de lo social (Franco R. , 1998); otorgando una visión amplia de la dimensión social de la contabilidad (Gil, 2016). Tampoco se identifica con el concepto de contabilometría, recientemente desarrollada en Brasil, que se limita al uso de recursos matemáticos para la medición y valoración contable, un elemento de la dimensión instrumental y no ella en su integridad.

Tabla No. 03. Estructura Contamétrica para el año 2018

		MARCO REGULATIVO									
RESPONSABILIDAD SOCIAL		CONTABILIDAD AMBIENTAL	POBLACIÓN	CULTURA	TERRITORIO	ECONOMIA	CONTABILIDAD INTERTEMPORAL	INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN			
			DIMENSIÓN SOCIAL								
		CLASIFICACIÓN	CONTAMETRIA					PASADO	INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN		
		MEDICIÓN						DIMENSIÓN INSTRUMENTAL		DIMENSIÓN TEMPORAL	PRESENTE
		VALORACIÓN									FUTURO
		REVELACIÓN									
		INTERPRETACIÓN									
		EVALUACIÓN Y CONTROL									
		CONTABILIDAD PRUDENCIAL	DIMENSIÓN PRAXEOLÓGICA						INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO		INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN
		INTERÉS PROPIO	PRESIONES EXTERNAS	CONVENIENCIA SOCIAL	DILEMAS MORALES						
		FUNCIONALIDAD PRUDENCIAL									

Fuente: Construcción propia, continuidad de los desarrollos teóricos posteriores a la publicación de 2014

La **dimensión ontológica** de la contametría incorpora los factores de identidad de la comunidad en que se realizan los hechos sociales o transacciones, entendidos como mutaciones de sus dimensiones, susceptibles de ser representadas de manera individualizada o relacional entre tales elementos. Asunto fundamental de la dimensión ontológica es la población, factor esencial de la sociedad, sus funciones, relaciones y estructuras y constituyente del centro de representaciones que deben girar a su alrededor para describir sus particularidades individuales y relacionales con los otros elementos de la dimensión.

La dimensión territorial es determinante para la existencia de la comunidad, aunque existan algunas extrañas situaciones de comunidad sin territorio y se refiere al entorno natural de la población, con sus componentes bióticos y abióticos susceptibles de múltiples clasificaciones autónomas o de relación con la población, la cultura y la economía, es la fuente de representación de la totalidad de los recursos naturales, independientemente del funcionamiento de los mercados y de sus relaciones o no con la población, la economía y la cultura.

La cultura se constituye por patrimonios históricos, arqueológicos, arquitectónicos, artísticos, artesanales, mitos y tradiciones, fiestas y carnavales, tradiciones orales y todos aquellos elementos que constituyen valores costumbres y tradiciones de las comunidades humanas, todo objeto de representaciones individuales o relacionales.

La dimensión ontológica concluye con la economía, no entendida en los límites de los flujos financieros incorporados en las representaciones de las acciones de reproducción del capital dentro de unas relaciones de propiedad, sino entendiendo

el flujo total de la economía en sus componentes físicos y monetarios y sus acciones de producción, reproducción, distribución y consumo de recursos, no necesariamente escasos, dando lugar a representaciones diversas, autónomas o relacionales con los demás elementos de la dimensión ontológica, especialmente con la población.

Las posibilidades de representación de entidades se hacen diversas, sociales, relacionales, perdiendo en alguna medida el énfasis individualista generador de tensiones en las relaciones y estructuras sociales que han dado origen a fenómenos de anomia y alienación característicos de la contabilidad como saber estratégico, subordinado y subordinante, propio de las estructuras de propiedad y relaciones sociales de producción.

La **dimensión instrumental** de la contabilidad hace relación al cómo construir representaciones a través de métodos de clasificación (Currás, 1995), medición (Lemos, 2004), valoración (Zhang, Andrew, & Rudkin, 2012), revelación (Nelson, 1993), interpretación (Ricoeur, 2006, págs. 83-100), evaluación y control de los recursos y hechos sociales (Fernandez-Ramírez, 2009). Hasta ahora la contabilidad ha estado sometida a los elementos de los estados financieros como factor de clasificación por estar referida al ámbito financiero caracterizado por la propiedad y el control de estos recursos. Esta idea es superada en la nueva tecnología social, requiriendo el desarrollo de una teoría de la clasificación contamétrica que determina la importancia de objetivos, intereses y valores en la construcción de las adecuadas representaciones de recursos, fenómenos y hechos sociales, en una organización donde la propiedad solo constituye un elemento marginal.

Un elemento importante de esta dimensión es la separación de dos elementos que se han manejado de manera integrada: la medición y la valoración. La primera se ubica en el plano objetivo, es una propiedad o característica del objeto de representación, mientras la segunda es subjetiva, es una acción del sujeto que valora con base en intereses y valores sociales; por tanto, es factible construir representaciones solo con mediciones, solo con valoraciones o por la combinación de los dos procesos, abandonando la idea de una unidad única, llámese esta moneda funcional o moneda transaccional. Es una posibilidad de medición y valoración con diversas unidades de medida y de valor.

Los criterios de clasificación, medición y valoración transforman los instrumentos de revelación, interpretación, evaluación y control que ya no se limitan a cuadros de cuentas y análisis financiero dan un nacimiento a nuevas formas y métodos, más sociales como es el caso del uso de diversas modalidades de la hermenéutica y la semiótica y nuevos instrumentales objetivos y subjetivos, cuantitativos y cualitativos, una transformación y superación radical de las tradiciones.

La **dimensión temporal** incorporada supera la visión estrecha y cortoplacista tradicional, la visión del cronos para evolucionarla al kairós (Valencia, 2007, págs. 181-224) como dimensión trascendente, estratégica y epocal para la construcción de representaciones sociales, permitiendo observar más objetivamente hechos y fenómenos en sus procesos genealógicos, consolidando la idea de la contabilidad como historia, pero también como prospectiva, observando no solo tendencias o megatendencias, también la emergencia del cambio, permitiendo la acción de visitar el futuro (Gabiña, 1995), eliminando prácticas orientadas a actualizar el pasado o descontar el futuro para representar un tiempo único, una acción rigurosamente sincrónica.

La cuarta dimensión de la nueva tecnología social es la **praxeológica** (Kotarbinski, 1967) entendida como el proceso de acción humana, caracterizando a la contabilidad como un conocimiento prudencial orientado a decisiones que desarrollen altos valores sociales, caracterizando a la contabilidad como ciencia política en un nuevo nivel, menos individualista, más comprometido con ideales de justicia y equidad que de los tradicionales de eficiencia y crecimiento característicos de las sociedades patrimonialistas. En este escenario de análisis decisional cobra gran importancia el análisis de dilemas legales, éticos y morales y las reglas de decisión en un medio en que convergen los valores individuales, los intereses de los clientes, el estado y la sociedad, los intereses de la profesión y el interés público, ubicados en relaciones agonales y soportados en mecanismos de presión.

CAMINO AL FUTURO REVISITADO

Esta recomposición del conocimiento, la tecnología social, y el campo específico de trabajo crean unas nuevas características del ejercicio profesional, que se separa definitivamente de sus tradiciones del énfasis en el hacer, el predominio de la técnica y la acción fundamentada en reglas, abriendo campos efectivos para fortalecer la diversidad que enfrente las pretensiones de pensamiento único, fortalezca el ejercicio del criterio profesional propio de las profesiones liberales, el abandono de los factores de anomia y alienación, la superación del individualismo y el compromiso con la solidaridad social, como base emergente de la responsabilidad social profesional.

Estos son factores de dignificación del conocimiento, palanca del cambio, la innovación y la emergencia de nuevos saberes a partir de la aplicación de la complejidad en la construcción de conocimiento integrado que supera la especialización y la segmentación y contribuye a la consolidación de una teoría general de la contabilidad que ilumina la germinación de tecnologías y nos aleja de la conversión en algoritmos, aunque para muchos este factor signifique el máximo nivel de formalización.

REFERENCIAS

Bárcena, B., & Daniel, E. (2015). *Mapa laboral del futuro*. Buenos Aires: Instituto de Ciencias Sociales y Disciplinas Proyectuales - Insod. Obtenido de <http://www.bdigital.cesba.gob.ar/bitstream/handle/123456789/410/272%20-%20EI%20mapa%20laboral%20del%20futuro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Credito y Caución Altradius. (2016). Revolución industrial 4.0. Cambiará no solo lo que hacemos, sino también lo que somos. *Revista CyC Prisma*(21), 10-15. Obtenido de <http://media.investis.com/C/Catalana-occidente/documents/prisma21-completo-baja.pdf>

Currás, E. (1995). Teorías de clasificación del Dr. Ranganathan bajo postulados de ciencia sistemática. *Boletín de la ANABAD*, 45(4), 145-168. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=50985>

Fernandez-Ramírez, B. (2009). Construccinismo, posmodernismo y teoría de la evaluación. La función estratégica de la evaluación. *Revista Athenea Digital*(15),

119-134. Obtenido de <https://www.raco.cat/index.php/Athenea/article/view/130692/180434>

Franco, C. (2015). «Accountics», antecesor histórico de «Contametría». *Revista Científica "General José María Córdova"*, 13(16), 299-311. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/recig/v13n16/v13n16a15.pdf>

Franco, R. (1998). *Contabilidad integral. Teoría y normalización* (Tercera ed.). Pereira: Investigar Editores.

Franco, R. (2014). Fundamentos ontológicos para la construcción del concepto de contam. *Revista Científica General José María Córdova*, 12(13), 165-190. Obtenido de https://www.academia.edu/8570697/Fundamentos_ontol%C3%B3gicos_para_la_construcci%C3%B3n_del_concepto_de_contametr%C3%ADa

Gabiña, J. (1995). *El futuro revisitado*. México D.F.: Alfaomega marcombo.

Gil, J. (2016). La contametría como expectativa: métrica de las finanzas, número de la realidad y acción de la sociedad. *Revista Criterio Libre*, 14(24), 23-54. Obtenido de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/4772/4082>

Grupo Banco Mundial. (2016). *Informe sobre el desarrollo mundial 2016: Dividendos digitales. Panorama general*. Washington DC: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial. doi:10.1596/978-1-4648-0671-1

Kotarbinski, T. (1967). *Praxiología y economía*. Ciudad de México: Universidad Autónoma de México.

Lemos, J. (2004). La contabilidad un saber sin medición. *Revista Cuadernos de Administración*(31), 9-27. Obtenido de [http://fayol.univalle.edu.co/Publicaciones/pagina%20web/Articulos/31-Cuadernos_de_Administracion_\(Junio-2004\)/31-\(01\)_La_ccontabilidad_un_saber_sin_medicion_\(Jorge_Eduardo_Lemos_de_la_Cruz\).pdf](http://fayol.univalle.edu.co/Publicaciones/pagina%20web/Articulos/31-Cuadernos_de_Administracion_(Junio-2004)/31-(01)_La_ccontabilidad_un_saber_sin_medicion_(Jorge_Eduardo_Lemos_de_la_Cruz).pdf)

Nelson, J. (1993). Account and acknowledge, or represent and control? On post-modern politics and economics of collective responsibility. *Accounting, Organizations and Society*, 18(1-2), 207-229. doi:[https://doi.org/10.1016/0361-3682\(93\)90034-4](https://doi.org/10.1016/0361-3682(93)90034-4)

Ratner, G., Cerezoli, M., & Gatica, S. (2017). *Los empleos del futuro. El futuro de los empleos*. Córdoba: Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad de Córdoba - ADEC. Obtenido de <https://www.ubp.edu.ar/wp-content/uploads/2018/06/Los-empleos-del-futuro-05-10-G-3-INFORME-1.pdf>

Ricoeur, P. (2006). *Teoría de la interpretación. Discurso y excedente de sentido* (Sexta ed.). Ciudad de México: Siglo XXI Editores.

Schaff, A. (1979). *La alineación como fenómeno social*. Barcelona: Editorial Crítica.

Valencia, G. (2007). *Entre cronos y kairós. Las formas del tiempo sociohistórico*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Zhang, Y., Andrew, J., & Rudkin, K. (2012). Accounting as an instrument of neoliberalisation? *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 25(8), 1266-1289. doi:<https://doi.org/10.1108/09513571211275470>

MIRADA CRÍTICA SOBRE LA AUDITORÍA DE CUENTAS EN CARLOS LUIS GARCÍA CASELLA: UN ALEGATO UNIVERSITARIO EN FAVOR DE LA CULTURA DE LA CONTABILIDAD.

Gil, Jorge Manuel (UNPSJB-UNPA).

PALABRAS CLAVES: auditoría, práctica cognitiva, enfoque crítico.

I.- INTRODUCCIÓN.

La Auditoría de las cuentas tiene raíz histórica moderna en la mayor necesidad de control emergente cuando la separación entre la propiedad de los recursos y la delegación de su gestión se transforma en una característica sistémica del capitalismo. En la actualidad es un requerimiento de los mercados financieros en la presunción que los procesos decisorios pueden optimizarse incrementando la credibilidad de la información contable trascendida a terceros. Por otro lado, es una consecuencia de la necesidad de autocontrol de la aplicación efectiva de los principios y normas de Contabilidad. De esa triple vía -controlar la delegación de la gestión, asegurar la calidad de la información y aplicar las normas contables- emerge una actividad reservada en exclusiva -como incumbencia profesional- a los contadores públicos (CP).

En ese marco de necesidad sistémica, administración del control de las finanzas y deriva de la Contabilidad, consideramos los aportes de Carlos María García Casella (en adelante GC), un autor de relevancia en la temática.

El trabajo pretende instalarse en un área de vacancia en la teoría de la Auditoría de cuentas y aspira a presentar una mirada crítica basada en los requerimientos sociales y políticos. Identificamos tres fuentes de esas demandas de mejor auditoría: los permanentes escándalos nacionales e internacionales de origen empresarial y político, la emergencia de crisis financieras recurrentes y -en general- la dinámica de gobernanza del neoliberalismo.

La Auditoría de cuentas tiene que ver, entonces, con la corrupción (respecto de la que no ha mostrado capacidades de detección temprana), con las crisis económico-financieras (a las que no ha podido ayudar a prever y de las que se transformó en un partícipe necesario) y con la gobernanza (a la que le presta servicios de validación ideológica e instrumentos correctivos de desviaciones).

La conjunción de ineficiencia en el control de las cuentas y el sesgo político de sus normas crea un ambiente, que GC reconoce con preocupación al afirmar que “el tema es global y adquiere una dimensión profesional y práctica de transcendencia social”.

Con ese telón de fondo que combina problemática global, práctica profesional y ciencia social, el presente escrito se informa en una relectura de la obra de GC sobre la Contabilidad con especial foco en la temática de la Auditoría de Cuentas. GC tiene una significativa y determinante influencia en el departamento de Contabilidad de la FCE de la UBA y se ha irradiado -a través de sus investigaciones, disertaciones y publicaciones- a otros territorios universitarios y profesionales nacionales e internacionales. Instalado en esta Facultad de sesgo

profesionista, su distanciamiento de ese enfoque, su dilatada trayectoria, sus aportes para la mejora de las tradiciones académicas y su defensa de la actividad investigativa y las conceptualizaciones teóricas le han permitido, en nuestro entender, un acercamiento intelectual integral al abordaje del campo de la empiria. Lo hace desde la herencia universitaria recibida en Contabilidad -a la que contribuye a enriquecer con desarrollos teóricos- y con una mirada abarcativa y crítica sobre las prácticas cognitivas en una perspectiva superadora de la concepción tecnocrática y profesional prevalente.

La pregunta subyacente es respecto del dominio del discurso que utiliza GC, si esa concepción implica una visión heterodoxa de la Auditoría y, en tal caso, sobre qué aspectos se formula la crítica.

El presente trabajo permitió recorrer su extensa obra, aunque se focalizó en la cita de la bibliografía que GC (2012) basó en documentos de la Comunidad Europea y en el que se refiere específicamente al tema. La recopilación conceptual se completó con una entrevista personal en vivo y desestructurada con el autor el día 8 de noviembre de 2018 en la FCE UBA, en la que se abordaron áreas temáticas específicas.

II.- LA TRIPLE HÉLICE DE GC.

Considero que GC conceptúa tres hélices temáticas que impulsan una dinámica cognitiva propia:

- la Auditoría en un marco de dependencia de la ciencia social de la Contabilidad;
- la Auditoría a modo de ejercicio profesional reglamentado por los propios CP y
- la Auditoría como una cuestión institucional del sistema socioeconómico global.

Este trípode le permite a GC reconocer la Auditoría como una técnica de base normativa derivada de la Contabilidad, como una praxis de una competencia formada en la universidad y como una problemática ecuménica de organización de los mercados.

Y de allí emerge la cuestión epistémica de la Auditoría que se relaciona con su desarrollo cognitivo, la cuestión empírica que se vincula con la estructura del ejercicio profesional y la cuestión política derivada de la emisión y aplicación de normas específicas.

Podemos entonces comprender las tres dimensiones que GC plantea respecto de la Auditoría:

- el aspecto epistémico-formativo de una ciencia social instalada en la concepción de gobernanza empresarial y social que caracteriza al neoliberalismo;
- la temática ético-práctica frente a la corrupción sistémica y generalizada que enfrenta la praxis profesional y
- el cuestionamiento normativo-político exteriorizado en la problemática global de las crisis financieras.

III.- LA IMPORTANCIA DE LA VISIÓN SOBRE LA CONTABILIDAD.

Utilizamos dos conceptualizaciones sobre la visión: la de Bachelard (1938, con un enfoque epistemológico que la categoriza como obstáculo) y la de Schumpeter (1954, como enfoque ideológico que la considera como acto preanalítico de cognición).

Para Bachelard, la visión es un obstáculo pedagógico. Es necesario que el pensamiento abandone el empirismo inmediato dado que el espíritu científico debe formarse en contra de la naturaleza. Una ciencia que acepta las imágenes es víctima de las metáforas (tales como “la Contabilidad es el lenguaje de los negocios” o “los auditores son los guardianes éticos del mercado”). Por eso el espíritu científico debe incesantemente luchar en contra de las imágenes, de las analogías, y en contra de las metáforas.

Para Schumpeter, la visión es una circunstancia cognitiva previa al análisis que posibilita y facilita el acceso al conocimiento. Esa circunstancia es histórica y forma parte de la conciencia. Llegamos al conocimiento de la Auditoría portando una concepción previa sobre la Contabilidad y sus valores -incluso el control-, sobre los estados contables y su contenido, sobre el funcionamiento de los sistemas normativos de cuentas y además conocemos sobre las organizaciones humanas, sus objetivos, su control y sus métodos de toma de decisiones.

Encontramos en GC una combinación de ambos planteos: la visión como obstáculo a derribar en la construcción científica bachelardiana complementada con el reconocimiento de una línea de base schumpeteriana. Creo que GC no reniega de las visiones previas. Es más, se entrega a ellas como parte de la condición humana fundante del contenido social del conocimiento (y de las creencias), pero le incorpora la responsabilidad pública de las cuentas que exigen un enfoque científico maduro.

III.- LAS CONCEPCIONES BÁSICAS DE GC SOBRE AUDITORÍA.

Con el trasfondo de las visiones descriptas, GC presenta su discurso basado en cuatro campos de abordaje de la Auditoría como

- 1) estructura técnica operativa: su epistemología.
- 2) práctica profesional regulada: su desarrollo empírico.
- 3) ejercicio de responsabilidad pública: su ética social.
- 4) mercado de servicios concentrado global: su carácter de mercancía.

Tratándose de una práctica cognitiva, GC enfatiza la distinción entre el concepto de “capacitar en Auditoría” y “educar en Auditoría”. La capacitación es impulsada por las cuatro grandes transnacionales del servicio de auditoría como hecho didáctico necesario pero insuficiente y previo al carácter sustantivo de la experiencia. La educación es la perspectiva pedagógica como función crítica universitaria, base de la evolución del conocimiento. Y no duda en afirmar que las prácticas han desplazado a la teoría por la prevalencia de los intereses del mercado por sobre la necesidad de desarrollo funcional de la teoría. Creemos intuir en ello que la Universidad ha sido ganada por el inmediatismo del Mercado

no sólo en su expresión crematística sino -lo que es más grave aún- en su funcionalidad social.

1.- La concepción epistémica:

Para GC la Contabilidad es una ciencia factual, cultural y social que se instrumenta en una práctica cognitiva. En ese marco se identifica a la Auditoría como una técnica integrante de la sociotecnología de la Contabilidad, por lo que carece de autonomía epistémica y se encuadra como derivada y dependiente.

Creemos que GC aplica el concepto de Kim (1993) en el sentido de que la Contabilidad superviene sobre la Auditoría en tanto “Un conjunto de propiedades o hechos contables supervienen sobre un conjunto de propiedades o hechos auditables si, y solamente si, no hay cambios o diferencias en la Auditoría sin que haya cambios o diferencias en la Contabilidad”.

No obstante estudios empíricos demuestran que la calidad de la auditoría mejora la utilidad de los informes contables al aumentar su credibilidad.

GC se manifiesta tributario de la taxonomía de las ciencias que propone Bunge (1982) entre ciencias formales que estudian ideas y ciencias fácticas que consideran hechos. Sostiene que la Contabilidad se ocupa de hechos humanos y de la naturaleza y por ello la incluye como ciencia factual y, dentro de éstas, como una ciencia cultural o sea social, interactuante con la Sociología, la Economía, la Ciencia Política, la Historia.

La acción humana de informar conlleva la decisión sobre cómo controlar y el control es parte del campo de la Contabilidad y dominio propio de la Auditoría.

2.- El enfoque profesional:

GC incluye como dominio de la Contabilidad a sus productos (los informes denominados EECC), a los emisores, a los usuarios, a los reguladores y a los macro y microsistemas de información. Y utiliza el concepto de revisión para encuadrar una función social de control: existen personas (CP y no CP, como abogados, expertos, administradores, comisiones revisoras o fiscalizadoras) que revisan la calidad de los informes contables sean o no trascendidos a terceros. Esa revisión es un trabajo de formación de opinión que realizan “Personas revisoras de los informes contables” y que forma parte del discurso contable. Es preciso aplicar un análisis sociológico de esa dimensión profesional y práctica y de su transcendencia social. En ese sentido GC abre el camino hacia una sociología de la Auditoría.

La superveniencia conlleva a que la aptitud de la Auditoría es asegurar la calidad de la información contable. Esa función de la Auditoría como garante debe ser ejercida por los CP. La revisión de calidad de los informes contables es un elemento del dominio del discurso que apoya la definición de incumbencia o actividad reservada a los profesionales de la Contabilidad.

3.- El enfoque de la Auditoría como negocio:

Al ser un servicio profesional requerido por la administración financiera, la actividad se hace negocio y su mercado se organiza en grandes empresas transnacionales, estudios contables nacionales y ejercicio profesional individual. Sus clientelas se dividen entre grandes empresas, PYME's, organizaciones sociales y microemprendimientos que se diferencian tanto en sus prácticas como en su complejidad. El mercado internacional se globaliza y tiende al oligopolio y el nacional se disemina en cantidad y se concentra en calidad ampliándose el mercado de la consultoría, como externalidad de la Auditoría.

Esta situación de la Auditoría integrada con la consultoría en las mismas organizaciones prestadoras de servicios genera un conflicto de intereses y pone en tensión su independencia respecto del sistema auditado. La trascendencia del tema es universal y está a debate, aunque el grupo de las Big Four transnacionales domina los organismos internacionales y determina la tarea y las propuestas de normas NIIF y NIA.

Frente a este panorama, GC advierte que la situación afecta a las empresas que recurren al ahorro público, a los mercados y a los gobiernos y propone que los estados nacionales intervengan en el proceso de regulación y supervisión de cada país, región y a nivel mundial.

4.- El enfoque didáctico: Se enseña lo que se hace.

Con la expresión "auditoría a la manera de", GC identifica con claridad el proyecto de capacitación profesional, en el que las mejores prácticas de las Big Four satisfacen los intereses de los administradores de los grandes conglomerados empresariales. Verificado ese apareamiento norma-intereses, esos procedimientos se institucionalizan en las NIA's que configuran la esencia del hecho normativo. Cada Big Four adiestra sobre la práctica porque es exitosa en función de la conveniencia financiera y forma competencias sobre una ética acorde con los intereses empresariales.

Frente a este enfoque pragmático que jerarquiza la competencia organizacional de las Big Four como capacidad de entregar una alta calidad de auditoría, GC advierte sobre la necesidad de los desarrollos teóricos en el espacio universitario y los distingue de los marcos conceptuales institucionales que delimitan las perspectivas profesionales.

5.- El enfoque político:

La Auditoría tiene como pretensión la mejora de la confianza pública en las cuentas. Este es un objetivo formal cuya regulación es delegada por el Estado en la profesión globalizada. Dado que esta está condicionada por una estructura oligopólica, las normas reflejan soluciones técnicas convenientes al sistema, por lo que son procíclicas.

Es preciso una intervención pública y política más activa. GC destaca los antecedentes en Estados Unidos en 1976 sobre la importancia del control gubernamental de las entonces ocho grandes auditorías internacionales, pero en 2010 y 2011 en Europa se plantea el problema agravado puesto que ahora son apenas cuatro.

Según GC la prevalencia de los intereses financieros por sobre el bien común acentúa la debilidad metodológica de la Auditoría, por lo que es imperioso la emergencia de nuevos campos sociales, tecnológicos y medioambientales para su desarrollo.

IV.- LAS PROPUESTAS DE GC SOBRE AUDITORÍA.

A partir de los enfoques presentados, GC plantea cuatro ideas básicas:

- 1.- es necesaria una concientización pública sobre la auditoría de cuentas y sobre el rol de los CP a fin de aclarar las características del control y sus implicancias profesionales. Esa conciencia implica la acción conjunta de Universidades y consejos profesionales en el marco de una política pública.
- 2.-es preciso diferenciar e independizar la Auditoría de la consultoría, evitando la coexistencia organizacional y ejecutiva entre ambas funciones que limitan la independencia de criterio y afectan la credibilidad social de la opinión del auditor.
- 3.- es imprescindible la regulación pública analítica y permanente sobre el ejercicio nacional e internacional de las actividades de auditoría, debido al carácter de bien público del informe del auditor y para evitar la concentración del mercado.
- 4.- es necesario segmentar los mercados de auditoría en la globalización.

Más allá de la especificidad de sus propuestas y de la triple dimensión analizada, encontramos -en nuestro entender- en GC algunos indicios para distinguir al menos dos enfoques sobre la Auditoría de cuentas: una “corriente ortodoxa” con una concepción técnica normativa relacionada con el aseguramiento y centrada en los intereses del mercado financiero y una “corriente heterodoxa” ampliada hacia los contenidos propios de una tecnología social como praxis de la responsabilidad pública por sobre las demandas de mercado y que tiene como objetivo el bien común.

La primera representa el mainstream profesional de los autores clásicos, divulgados y establecidos con reconocimiento en la actividad empresarial y en amplios espacios profesionales tales como J. J. Gil, S. Lazatti, J. C. Slosse, H. López Santiso, E. Fowler Newton, entre otros muchos. Sus textos son la base doctrinaria del enfoque en el que prevalece como campo los estados financieros normativos, como actitud el escepticismo profesional, como método la aplicación de las normas y como objetivo el aseguramiento de la continuidad empresarial por la eficiencia económica.

En este enfoque, en mi entender tan mayoritario y prevalente como restrictivo y sesgado, la Auditoría es una técnica de control de cuentas financieras determinada por las necesidades del mercado de capitales.

Por tanto, sus propuestas subordinan la Contabilidad a los intereses económicos y la convierten en un “saber hacer” basado en regulaciones normativas instrumentadas como profesión, en el que la auditoría es un algoritmo de aplicación que no requiere ser investigado sino practicado. En ese marco el enfoque adhiere a las conveniencias de la posverdad e ignora la problematización conceptual porque la considera un obstáculo para su ejercicio práctico y una demora inútil para la profesión. La idea de que la educación es adiestramiento en competencias permite la reproducción y el control de la actividad profesional no en base al análisis científico sino a los intereses del mercado financiero.

El segundo enfoque sobre la Auditoría se advierte en una corriente alternativa, heterodoxa, plural y diversa de base histórica que considera la importancia de la equidad social. Sus estructuras académicas más reconocidas se encuentran en la UBA a partir de W. L. Chapman y con la adhesión de autores como E. Scarano, M. C. Rodríguez, M. C. Whirt, I. Fronti, M. Biondi, E. Herrscher, I. Fronti y adquiere cierta entidad a partir de GC.

Sus aportes respecto del encuadre científico de la Contabilidad permiten que la Auditoría -que perfila cierta independencia epistémica- se pueda estudiar como una técnica crítica del control social de las cuentas y que la actividad profesional se contextualice en el interés común y el bienestar general. Los autores jerarquizan la investigación permanente tanto para asentar desarrollos teóricos como para mejorar el reconocimiento social de la disciplina en el marco de la “verdad verdadera” como valor esencial de la ciencia y base de la convivencia humana en paz, considerando a la educación en Auditoría como parte de la conciencia social.

V.- CONCLUSIONES:

GC mejora la tradición universitaria mediante sus análisis críticos y propositivos. Abre sus argumentos en la filosofía de la modernidad y, a pesar de sostener que la Auditoría de cuentas es una técnica del corpus de la Contabilidad, se distancia del mainstream y deja abierta la posibilidad de preguntarnos si la Auditoría es “alguna otra cosa”.

Reconocer el control como una necesidad no exclusivamente económica, le permite a GC incluirlo como integrante de un saber humano que no es solamente científico y tecnológico sino producto del arte, la moralidad, la ideología, el lenguaje, la religión y las humanidades. Su enfoque holístico abre el camino para intentar el abordaje de áreas específicas tales como la ética de la Auditoría, sus distintos valores, su evolución histórica, su economía política.

La Auditoría trabaja con un método que, en cuanto tal, tiene el rigor procedimental (planificación-estructuración-ejecución) propio de un conocimiento coherente y lógico. Los principios de escepticismo, empresa en marcha e independencia de criterio se reconocen como angulares de su desarrollo profesional. A partir de ello, GC reniega del reduccionismo e instala la ampliación del campo de la Auditoría hacia lo social y medioambiental. Lo hace a través de la crítica al posicionamiento profesionalista que se basa en concepciones financieras e intereses concretos que desatienden la búsqueda del bien social común.

Sus propuestas asumen la posibilidad de restaurar la confianza en los informes contables de todo tipo basado en la necesidad de aclarar el papel de los auditores, de normar más rigurosamente su independencia, de diversificar el mercado de auditoría concentrado y de asignar auditorías supranacionales.

GC nos presenta un futuro en el que se combinan y se funden a la vez esfuerzos y esperanzas. Esfuerzos en la construcción de mayor transparencia pública y privada sobre bases más científicas; esfuerzos en una acción pedagógica universitaria comprometida con la verdad; esfuerzos en comprender una realidad compleja y difusa. Y un mundo de esperanza en el saber aplicado a la solución social de los problemas humanos. Al considerar a la Contabilidad como una ciencia del quehacer humano, la Auditoría pasa a tener un contenido humanístico basado en el bien común.

Podríamos resumir que para GC la Auditoría

- se desarrolla para el bienestar general de los hombres y no para el poder económico concentrado, y es por eso por lo que se incluye en el tema ético;
- es una cuestión de política socioeconómica y no un episodio crematístico de mercado, y es por eso por lo que pregona la necesidad de intervención estatal democrática;
- se funda en criterios humanos prudenciales y no en técnicas normativas y algorítmicas, y por ello propone una moral para la Auditoría;
- tiene en cuenta la verdad de la realidad y no la posverdad de la conveniencia, por lo que plantea la necesidad de los desarrollos teóricos de base científica.

Deduzco además que plantea que la función universitaria es “educar en Auditoría para el bienestar de la sociedad” más que “capacitar sobre Auditoría para la conveniencia de las empresas”, dado que aquella es comprensiva y superadora de esta y permite ampliar su concepción.

Creo que por eso GC recela del discurso dominante de la técnica globalizada -el cual se repite a menudo en nuestros claustros- y se coloca en el espacio de aquellos que son capaces de pensar la técnica y proponer teorías, como un pensador imprescindible para recuperar la esperanza en la humanidad.

BIBLIOGRAFÍA.

Bachelard, G. (1984). La formación del espíritu científico. Buenos Aires. Siglo XXI.

Bunge, M., (1982), "Economía y Filosofía" - Tecnos - Madrid, España.

García Casella, C. L., (2012), “Recientes consideraciones sobre las auditorías contables de los informes contables financieros”, Revista Contabilidad y auditoría, Investigaciones en teoría contable, UBA FCE Nro. 35, Año 18, jun., pp. 40-67.

Kim, J., 1993. Supervenience and Mind (selected philosophical eassays), Cambridge University Press.

Schumpeter, J. A., (1954), History of economic analysis, NY, Oxford University Press.

ANÁLISIS CRÍTICO DEL CONCEPTO DE CONTABILIDAD SOCIAL Y SU RELACIÓN CON DISCIPLINAS FUNDAMENTALES.

Guglielmino, Marcelo FCE-UBA

Scavone, Graciela FCE-UBA

marceloguyer@hotmail.com

gscavone@gmail.com

RESUMEN

Las disciplinas científicas relacionadas con la acción humana deben considerarse como ciencias cuando cumplen determinados requisitos. Cuando tienen una lectura normativa se abre el interrogante de su clasificación dentro de las praxeologías. Se puede percibir la carencia de una metodología general como base de las disciplinas de la acción humana. La Praxeología da las bases para la acción teleológica como causas de la normas para la persecución y obtención de fines: - la formal, que otorga el ser a algo, la material: que es la composición en si misma; la eficiente, lo que se provoca, y la final que revela para qué existe. Al analizar el concepto científico de Contabilidad y su influencia en la Contabilidad Social y sus relaciones con disciplinas fundamentales, sostenidas en la obra de Carlos García Casella, nos preguntamos si existen elementos suficientes en su discurso para considerar a la Contabilidad Social como parte de discursos normativos, no explicitados que derivan de conceptos tácitos propios, no externos. Puede advertirse que el contexto cultural social y el contexto específico de la Contabilidad Social tienen importancia. Toda ciencia aplicada es normativa descriptiva y/o, prescriptiva. El interrogante principal es si la Contabilidad Social desde la perspectiva de García Casella participa de la Ciencia Contable, o es una disciplina tecnológica que la alimenta, en relación de igualdad con otras disciplinas fundamentales. Las reflexiones finales acercan elementos de la ciencia y de la acción, concluyendo que existen factores que limitan su interpretación e impulsan a continuar la investigación.

Palabras clave: Contabilidad Social. Ciencia aplicada. Tecnología

I. INTRODUCCIÓN

La responsabilidad social que se le asigna a la nueva economía social de mercado, supone una alteración en la forma de medir y comunicar información. Por un lado, la problemática de la medición, reconocida siempre como factor relevante para el campo de la Contabilidad, hoy enfrenta en un proceso de cambio. La dimensión de las actividades organizacionales que generan impactos sociales y ambientales obliga a revisar sus métodos y procedimientos. Por otro lado, el rol del lenguaje contable, herramienta fundamental para comunicar las actividades de los entes, tiene fuertes vínculos con la medición dado que sus objetos, y relaciones entre objetos, por medio de símbolos, representan una forma de medir.

Se trata del análisis de un proceso que incorpora aspectos tales como las dimensiones de la actividad, la escala, las unidades empleadas, las preferencias de usuario y la definición de la operación en sí misma. Desde esta perspectiva, la Contabilidad, su teoría general única, polivalente y multipropósito, facilita desde las múltiples interpretaciones de la teoría general, la posibilidad de desarrollar diversos modelos y sistemas contables según el entorno, la realidad concreta y los objetivos definidos.

Es por ello, que la contabilidad, como sistema de información orientado a facilitar las decisiones de los sujetos económicos debe poner en funcionamiento procesos de medición más extendidos, que incluyan características cuantitativas, monetarias y no monetarias, que puedan satisfacer las necesidades informativas de los grupos de interés, lo que necesariamente debe considerar la medición de los impactos sociales, ambientales y de gobernabilidad.

El aporte de nuevos enfoques en materia de medición y exposición, facilitan la comprobación de los factores a considerar en la creación de nuevos modelos contables, que son aportes concretos para enriquecer la Teoría General de la Contabilidad.

Por otro lado, se reconoce que aunque existen artículos y libros que se refieren a tópicos específicos de medición como las obras de Mattessich e Ijiri, parece existir una falta de comprensión y revisión sistemática de las obras que los autores han escrito. Autores como, Belkaoui (1981), García Cassela (2001, 2006) analizan estas obras desde distintos enfoques doctrinarios y metodológicos, pero el debate se puede considerar que no está cerrado.

II. NUEVAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN

En el siglo XXI, las demandas de información se han incrementado y diversificado. Esto da lugar a que los contadores nos planteemos si la información que surge de los sistemas contables tradicionales es una herramienta útil, que abarca datos sobre todo el desempeño de una organización.

Es por ello que es importante:

- a. Mejorar la objetividad en materia de medición contable de la Teoría General de la Contabilidad.
- b. Identificar bases múltiples de valuación para los problemas a resolver acerca de las temáticas de medición del Desarrollo Sustentable.
- c. Enriquecer los modelos no matemáticos a fin de dar respuesta a las nuevas necesidades de los usuarios interesados en la información contable.
- d. Renovar los informes contables, de uso interno y externo, en base a sistemas contables definidos de acuerdo a nuevos modelos contables.
- e. Influir en la regulación contable a través de la identificación de nuevos criterios de medición y exposición.
- f. Potenciar la formación contable, tanto de grado como de posgrado, mediante la incorporación de contenidos que abarquen la nueva modelización contable.

Para acercarse el valor actual de una empresa, es necesario considerar el probable efecto de los riesgos y oportunidades en su futuro, basado en un desempeño en la gestión de sus recursos adecuado para generar valor a largo plazo. Este enfoque, presenta un cambio cultural importante desde el mero cumplimiento, hacia una perspectiva de la comunicación mediante la información contable liderada por la necesidad de dar respuesta a los grupos de interés.

La medición es un elemento fundamental de todo sistema contable. Procesos de medición más extendidos, con características cuantitativas y cualitativas, pueden satisfacer mejor las necesidades informativas de los grupos de interés. Los informes integrados y los “balances sociales” como expresión de información emitida por separado de los estados financieros, son necesarios para reflejar la actuación de las organizaciones con un enfoque que priorice el pensamiento integrado, achicando la brecha entre la información emitida por un ente, y el valor más representativo de su realidad económica.

III Acerca del marco teórico

La tarea de las ciencias sociales es alcanzar un cuerpo de conocimiento en base al cual se puedan comprender las acciones de los seres humanos. En tiempos en que la sustentabilidad se demuestra con acciones, compromiso e información, se podría argumentar que existe una aparente incapacidad práctica para traducir adecuadamente esas acciones en comunicación comprensible para todos los interesados, refiriéndonos especialmente al campo de la disciplina contable.

Esta afirmación descarta que exista imposibilidad teórica, sino una necesidad de profundizar la investigación para consolidar una teoría que sea la fuente de acciones concretas hacia la comunicación de las actividades de las organizaciones hacia un desarrollo más sustentable.

Existen diversos autores que han avanzado, con distintos enfoques, en la investigación acerca de la Contabilidad. Bien se puede afirmar que la responsabilidad social y ambiental de las organizaciones ha llevado al surgimiento de nuevos planteos para la disciplina contable, cuyos efectos podrían considerarse como posibles nuevos aportes a la Teoría General de la Contabilidad.

En este sentido, existen distintas posiciones doctrinarias que merecen ser contempladas para establecer el estado de conocimiento actual sobre el tema. A fin de simplificar la exposición acerca de estos enfoques resulta posible agrupar, teóricamente, a los autores al menos en tres clases:

1. quienes consideran a la Contabilidad solo como financiera, vale decir que solo se preocupan por la información que dé cuenta de los aspectos patrimoniales, privilegiando su expresión en términos monetarios.
2. aquellos autores que si bien reconocen que debe existir un segmento de la Contabilidad Social que abarque aspectos ambientales y de gobernabilidad, vinculan sus resultados a la contabilidad financiera cuando se trata medir la actuación de las organizaciones en relación a su Responsabilidad Social Corporativa.
3. quienes sustentan la idea que existe un segmento Social, que cuenta con elementos, criterios y planteos propios de su dominio y que comparte

principios y postulados contables con otros segmentos de la contabilidad como el financiero, el de gestión, el de la Contabilidad Pública, entre otros.

Autores como Gray (2010), considera que puede contener información financiera pero es más deseable que consista en una combinación de información no financiera cuantificable, por un lado, e información no cuantificable descriptiva, por el otro. Sin embargo, su posición aún no refleja una independencia entre la contabilidad financiera y la Social y Ambiental.

Chapman (1989), pionero en el pensamiento de una Contabilidad Social con su propia identidad, la define como la “modificación y aplicación de las prácticas, técnicas y disciplina de la Contabilidad convencional, al análisis y solución de los problemas de naturaleza social.

García Casella, quien afirma que “la Contabilidad estudia todos los fenómenos que ocurren en las organizaciones sociales con la intención de ir brindando información sobre cumplimiento de metas organizacionales no exclusivamente económicas y no exclusivamente en forma cuantitativa, se identifica claramente con el tercer grupo mencionado en párrafos anteriores. Considera que:

“la Contabilidad no se ocupa solamente de fenómenos económicos porque los objetivos de las personas y de los entes no son exclusivamente económicos” (García Casella, 2001,).

Este autor impulsa una Teoría General de la Contabilidad que contemple distintos segmentos, entre ellos el Social y el Ambiental, y que brinde los supuestos básicos y postulados, los cuales deberían servir de fundamento para la aplicación práctica.

Siguiendo este pensamiento, los posibles modelos del ámbito Social, Ambiental y de gobernabilidad de la Contabilidad podrían considerar la medición y sus aspectos valorativos empleando herramientas aportadas por otras disciplinas, como por ejemplo, la lingüística, la sociolingüística, la ética, para citar solo algunas de ellas que, a priori, se perciben como vinculadas fuertemente con la temática de la sustentabilidad de las organizaciones.

IV. LO NORMATIVO EN LAS TEORIAS SOCIALES

El marco general, científico del desarrollo de los discursos normativos y descriptivos en el cual se inscribe el tema central de la Contabilidad, la filosofía de la tecnología y de la acción, son subyacentes en este enfoque. Los problemas epistemológicos obligan a despejar las premisas tácitas que subyacen en los discursos prescriptivos, para precisar cuáles son los que sostienen la argumentación que constituyen los fundamentos principales del discurso contable.

La Contabilidad, como ciencia descriptiva, en su discurso cuenta con enunciados y proposiciones. Las proposiciones son susceptibles de ser verdaderas o falsas. Su sustento son los enunciados. Los enunciados son expresiones verbales o escritas.

Ello implica que existen enunciados no proposicionales, por ejemplo las normas. Es la lógica que trata de las proposiciones y sus enunciados y de los predicados. Los enunciados descriptivos son fundamentales para el conocimiento: revelan la imagen del universo formada por la mente, son la expresión de la representación del mundo por el ser humano. Sin embargo, su trascendente valor epistemológico

parece estar superado hoy por las ciencias cognitivas: la calidad del conocimiento ya no parece ser medida por la correspondencia entre los enunciados descriptivos y una realidad externa sino por la calidad de las realizaciones, de las acciones del sujeto (Churchland, 1989, p. 298).

Las normas aparecen como debiendo estar fundadas diferentemente a las expresiones descriptivas que se corresponden con el universo. En el lenguaje común es corriente sustituir inconscientemente una norma por su descripción. El problema se presenta así a la inversa: no es ya pasar de descripciones en lenguaje natural a teorías en lenguaje formal sino pasar de teorías formales a descripciones en lenguaje adecuado, lo que constituye una interpretación.

iv.1 Lo normativo y lo descriptivo

Se puede decir en términos generales, que un discurso es normativo cuando se refiere a lo que debe hacerse, a lo que debe ser, en el campo del comportamiento humano, en forma prescriptiva. Pavesi (1994) dice: "...un discurso, un argumento, una expresión, son descriptivos cuando dicen cómo son las cosas (descripción) pudiendo, además, decir cómo serán (predicción) y por qué son de esta manera (explicación) en cualquier campo del conocimiento humano...".

Pero parece que lo normativo solo adquiere sentido en el ámbito de la acción o del comportamiento humano, dado que la coincidencia entre comportamiento ideal y real no es necesaria. La conducta ideal se basa fundamentalmente en normas sociales, costumbres, cultura, diversos tipos de razonamientos, quizá ambiguos, contradictorios, incoherentes. Por otra parte, son comprendidos de diversas formas distintas, de acuerdo a su visión del mundo, intereses o necesidades.

Coincidimos con Pavesi (obra citada) en los problemas que se presentan en teorías normativas se refieren principalmente a lo siguiente y en nuestra opinión, se puede vincular perfectamente con la Responsabilidad Social Empresaria y la comunicación de un desempeño sustentable:

- (1) El fundamento de los principios normativos de conducta ideal, la autoridad de quien los impone, su validez, el problema del deber.
- (2) Los fundamentos de la justificación de la conducta real, su validez, el problema de la libertad, del ser.
- (3) La eliminación del eventual conflicto entre una y otra, el problema de la desobediencia y del castigo, de la modificación de las conductas reales y de los principios normativos generales.

Podríamos decir que la Teoría de la Contabilidad es una ciencia fáctica, descriptiva y que la Contabilidad Social o de la Sustentabilidad, y otros de los segmentos contables son normativos. Se alimentan también de otras ciencias como la Sociología, la Psicología, la lingüística, dado que en realidad son tecnologías tecnología. Nos preguntamos si la misma disciplina, en el ámbito humano, puede ser bivalente, a la vez, descriptiva y normativa.

iv.2 La Praxeología, la tecnología, y la ciencia

Las disciplinas científicas referidas a la acción humana deben clasificarse como ciencias cuando además de cumplir los demás requisitos exigidos para esa

definición, son descriptivas. Cuando tienen una lectura normativa, son praxiologías, o tecnologías en el sentido amplio como las define Bunge (1985, pp. 219- 312).

La Praxeología da las bases para la acción teleológica. La Praxeología es Teleología, da las normas para la persecución y obtención de fines. La Praxeología es normativa, emite consejos, recomendaciones, prescripciones, de cómo actuar para la realización de un fin, cualquier fin.

La Contabilidad es una ciencia descriptiva, que cuenta con modelos, conocimiento, leyes, que se refiere a los medios para alcanzar objetivos predeterminados. Sin embargo, si asimilamos lo dicho por Bunge de la Economía normativa a la Contabilidad de la Sustentabilidad (Bunge, 1985, p. 294) con independencia de la existencia de una Contabilidad descriptiva, podemos decir que ésta última es una praxeología, una tecnología, que indica medios en cuanto fines, con normativa, acción, métodos. Este pensamiento podríamos extenderlo a las distintas ramas de la Teoría General como ciencia, que es alimentada por estas tecnologías.

V ENFOQUE CIENTÍFICO DE LOS MODELOS CONTABLES

V.1 Estampa conceptual de la contabilidad según la obra de Carlos García Casella

Como consecuencia de su investigación de 2001 al 2003, la conclusión a la que arriba el autor es que la contabilidad debe ser considerada ciencia para lograr el adecuado enfoque científico en la creación de Modelos Contables.

Concluye que la Contabilidad es:

“Una ciencia factual, cultural, aplicada que se ocupa de explicar y normar la tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas en cada ente de la sociedad humana y de la proyección de los mismos, en vista al cumplimiento de sus metas, a través de sistemas específicos para cada situación.

Para producir modelos contables se basan en los siguientes términos primitivos que utiliza la ciencia Contable.

- a) Número: elemento del cuerpo de los números reales.
- b) Valor: número que expresa una preferencia real o supuesta.
- c) Unidad de medida: en base a una escala de medición monetaria o no monetaria.
- d) Intervalo de tiempo: momento del tiempo que se desea registrar.
- e) Objetos: recursos que circulan y pertenecen a personas o entes.
- f) Sujetos: personas físicas, jurídicas o grupos de ellas.
- g) Conjuntos: colecciones de objetos, sucesos o sujetos.
- h) Relaciones: subconjunto de un producto cartesiano de dos o más conjuntos.

A su vez, los supuestos básicos serían:

- 1) Existe un sistema numérico para expresar o medir preferencias (valores) en forma de cantidades monetarias o no monetarias.
- 2) Existe un sistema numérico para ordenar, adicionar y medir intervalos de tiempo.
- 3) Existe un conjunto de objetos, hechos y personas cuyas características (valor, cantidad, número, etc.) son susceptibles de cambio.
- 4) Existe un conjunto de sujetos (personas físicas, jurídicas y grupos) que tienen relaciones con los objetos, hechos y personas y expresan sus preferencias acerca de ellos.
- 5) Existe al menos una unidad o entidad (compuesta por sujetos y objetos) cuyas diversas situaciones, en especial frente al cumplimiento de objetivos, se va a describir.
- 6) Existe un conjunto de relaciones denominado “estructura de la unidad” que está representado por un sistema jerarquizado de clases llamado plan de cuentas.
- 7) Existe una serie de fenómenos que cambian la estructura y composición de los objetos.
- 8) Existe unos objetivos específicos o necesidades de información dadas, las cuales deben ser cubiertas por un concreto sistema contable. La elección de las reglas-hipótesis específicas dependen del propósito o necesidades señaladas.
- 9) Existe un conjunto de reglas alternativas (hipótesis específicas) que determinan que valores deben ser usados en cada registración.
- 10) Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan el sistema de clasificación de las cuentas.
- 11) Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan los datos de entrada y el grado de agregación de los datos.” (García Casella, 2005)

En referencia al Dominio o universo del discurso contable, el autor señala que:

1. Si la Contabilidad ha de brindar información para la toma de decisiones a distinto tipo de usuarios, resulta imprescindible considerar dentro de su dominio a los emisores y destinatarios de dicha información, así como a los eventuales reguladores y revisores de cierto tipo de informes que persigan objetivos específicos.
2. Lo indicado precedentemente nos lleva, desde el punto de vista de la recolección, elaboración y comunicación de la información, a considerar los procesos de fijación de políticas dentro de las organizaciones y a analizar las relaciones interpersonales dentro de las mismas para procurar que en el diseño de los sistemas contables concretos se recepten las necesidades de los distintos individuos involucrados.
3. Los fenómenos que la disciplina ha de analizar, no son de naturaleza exclusivamente económica, puesto que, tanto en el caso de las entidades

con fines de lucro (empresas) como en el de aquellas no lucrativas, el accionar de los individuos de los individuos participantes no se halla regido ni exclusiva ni prioritaria mente por motivaciones exclusivamente económicas. Ello conduce, necesariamente, a la consideración de distintos modelos de comportamiento individual y organizacional.

4. El que los objetivos de carácter social impregnen la actividad contable, estaría indicando que no resulta posible circunscribir el ámbito de la Contabilidad a cuestiones meramente económicas con la consiguiente dependencia disciplinaria de la economía y que, aún en el caso de quienes pretendan este reduccionismo, debería exteriorizarse el enfoque o posición económica subyacente, puesto que en la Teoría Económica no existe tampoco uniformidad de criterios.
5. La información acerca del “impacto social” del accionar de las organizaciones se convierte en un elemento interesante para la comunidad en su conjunto que permitiría evaluar el desempeño de los distintos tipos de entes en una sociedad particular.
6. El principio de dualidad, erigido muchas veces como base de la Contabilidad, y que involucra aquellas transacciones de suma cero, exteriorizables exclusivamente en términos cuantitativos y monetarios, no resulta apto para captar el efecto de todos los fenómenos que se producen tanto dentro de las organizaciones como entre ellas y el contexto en el que actúan, puesto que no permite exteriorizar pérdidas y ganancias de valores que se suceden en los procesos sociales.
7. La consideración dentro del dominio de la Contabilidad de los emisores, receptores, revisores y reguladores de informes contables implica tomar en cuenta, además de cuestiones vinculadas con la Teoría de la Medición, los procesos inherentes a la obtención de datos y a la producción, distribución y análisis de informes para propósitos de control y toma de decisiones.
8. Los procesos inherentes a la regulación contable forman parte del dominio de la disciplina puesto que se ocupan, en distintos ámbitos, de la determinación de pautas aplicables para ciertos informes y propósitos particulares. En este sentido se torna imprescindible el abordaje de cuestiones tales como las distintas alternativas de integración de los organismos reguladores, su relación con otros – tanto de sea de orden nacional como internacional -, la incidencia de la globalización en los procesos de armonización y el poder político y los procesos de negociación implícitos.
9. La Contabilidad se ocupa, no solamente del diseño de sistemas contables concretos aplicables a organizaciones micro económicas, sino que también aborda el diseño e implementación de sistemas contables macro económicos y macro sociales.
10. Puesto que el proceso de toma de decisiones implica, generalmente, una orientación hacia el futuro, aún cuando el pasado sea considerado como elemento de análisis, el desarrollo de modelos contables que incorporen información no financiera tradicional, de carácter cuantitativo no monetario y aún cualitativo, forma parte fundamental del dominio de la disciplina.

vi.2 Status epistemológico de la Contabilidad

Coincidimos en que Se puede construir una Teoría General de la Contabilidad científicamente. La Contabilidad procura uniformidad tanto en su método de exposición y elaboración propia, como en la forma de exteriorizar la manifestación de los fenómenos, que la Teoría General Contable debería surgir de un proceso de construcción y de un proceso de verificación de la teoría. Asimismo, tener un conocimiento contable científico es haber reconocido un dominio y un conjunto de fenómenos en ese dominio, y haber ideado una teoría cuyos insumos y productos sean fenómenos en el dominio, y cuyos términos puedan describir la realidad subrayable del dominio.

Sin embargo, nuestra posición es diferente en relación a la Contabilidad y al conjunto de técnicas para campos específicos que se practican en un marco teórico implícito o explícito. Para nosotros se trata de tecnologías que alimentan a la Teoría general de la Contabilidad, cuyo objetivo principal es proveer una base para la explicación de hechos y comportamientos contables.

VI.3 Relaciones de la Contabilidad con otras disciplinas

La Contabilidad como ciencia puede recoger asistencia de otras ciencias o tecnologías para explicar hechos relacionados con su objeto, en condiciones de igualdad.

La Contabilidad necesita contar con el auxilio de la lingüística, de las matemáticas, del derecho, de la economía, de la antropología, de la sociología, de la administración, del derecho la Filosofía, la Ética, las que buscan ayuda en la ciencia contable para exponer algunos de sus conceptos y le dan elementos para mejorar su discurso.

De acuerdo a nuestra concepción las tecnologías contables también alimentan y enriquecen la Teoría general en la medida de su acción y aplicación. En general, brindan a la Contabilidad los resultados de su cumplimiento de objetivos del pasado y del presente, y dan una visión prospectiva para una mejor toma de decisiones.

El desarrollo de una Teoría General de la Contabilidad, y la evolución del pensamiento contable estuvieron muy relacionados con los estados financieros de publicación. Todos los planteos de la Contabilidad Financiera se los debiera observar desde el abordaje de la acción contable. La Contabilidad gubernamental, de Gestión, y Social, entre otras ramas, deberían verse como disciplinas tecnológicas, que asisten y perfeccionan a la Teoría General Contable.

Coincidimos en que resulta indispensable pensar la definición de la Contabilidad bajo un criterio amplio. Esto tiene relación con una ampliación del alcance del concepto de Contabilidad para todo tipo de entes, y con mediciones que no se limiten a los términos monetarios. La conceptualización de tecnologías asignadas a los segmentos dirime las diferencias entre ellos, dado que cada uno avanza en su discurso generando acciones que alimentan y enriquecen el conjunto

VII Conclusiones

Al analizar el concepto científico de Contabilidad y su influencia en la Contabilidad Social y sus relaciones con disciplinas fundamentales, sostenidas en la obra de Carlos García Casella, concluimos que existen elementos suficientes en su discurso para considerar a la Contabilidad Social como parte de discursos normativos, no explicitados que derivan de conceptos tácitos propios.

Puede advertirse que el contexto cultural social y el contexto específico de la Contabilidad Social tienen importancia. Toda ciencia aplicada es normativa descriptiva y/o, prescriptiva, este es el caso de la Contabilidad Social y otras ramas de la Contabilidad, las que sostenemos que pueden considerarse tecnologías que alimentan a la ciencia madre, la Teoría general contable

La Contabilidad Social desde la perspectiva de García Casella participa de la Ciencia Contable, pero nuestro aporte la ubica en una disciplina tecnológica que la alimenta, en relación de igualdad con otras disciplinas fundamentales.

Las reflexiones finales acercan elementos de la ciencia y de la acción. Solo abrimos una pequeña ventana que permite advertir que existen factores que impulsan a continuar la investigación.

VII Bibliografía

Belkaoui, Ahmed. (1981). Accounting theory. New York: Harcourt Brace Janovich.

Bunge, M (1985) Philosophy of Sciences and Tecnology. Reidel Dordrecht

Churchland, P. (1989) The nature of the mind and the structure of Science. MIT Press

García Casella ,C et Rodrigruez, M. "Modelos Contables con Método Científico" Proyecto UBACyT E016. Imprenta de la FCE-UBA. Buenos Aires, Argentina

García Casella, c. (2001) Documentos de trabajo de contabilidad social. Año 4, n° 1 FCE- Investigación "Teoría General de la Contabilidad: problemas, hipótesis y leyes" (proyecto UBACyT TE21), Buenos Aires

García Casella, c. (2006) El concepto científico de Contabilidad y su influencia en la Contabilidad Social" Eiciones Contables. FCE-UBA

Gray, D et altri.(2010) Measurement mandes. John Wiley and Sons LtdWest Sussex, United Kingdom

Ijiri, Y, (1967) "The Foundations of Accounting Measurements, A Mathematical, Economic and Behaviotal Inquiri", Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall,

Ijiri, Yuji. (1975). Theory of accounting measurement. Sarasota: American Accounting Association

Mattessich, R. (1964). Accounting and analytical methods. Homewood, Illinois: Richard Irwin

Mattessich, R. (1972)V. "Methodological Preconditions and Problems of a General Theory of Accounting", The Accounting Review 47 (July), pp. ADVANCE \U 0.0469-487

Mattessich, R. (1995). Critique of Accounting: Examination of the Foundations and Normative Structure of an Applied Discipline. Praeger Pub Text.

Mattessich, R (2014). Accounting and Philosophy: Epistemological Explorations in the Economic and Social Sciences, Routledge

Pavesi, P. (1994) Lo normative y lo descriptive y su conflict en las praxiologias: el caso de las teorías de la utilidad. Tesis doctoral. FCE-UBA

Scavone, G. (2003) Variables que influyen en la percepción y comprensión de la información contable. Universidad de Buenos Aires, FCE. Buenos Aires.

Scavone, G. (2016) “Nuevos modelos para mejorar la comprensión del mensaje contable” 22° encuentro nacional de investigadores universitarios del área contable. Catamarca.

GRANDES VOLÚMENES DE DATOS EN LAS CIENCIAS ECONÓMICAS. UN ANÁLISIS EPISTÉMICO DEL OBJETO DE ESTUDIO

Herrera, Pablo Matías (CIMBAGE-UBA)

Ballestero, Gonzalo (CIMBAGE-UBA)

RESUMEN

La acumulación de grandes volúmenes de datos y el desarrollo de tecnologías capaces de realizar su procesamiento (*Big Data*) han planteado una serie de desafíos epistemológicos y metodológicos en las ciencias económicas. Estos desafíos se han manifestado en la formación de dos grupos con interpretaciones diferentes acerca de lo que representa *Big Data* y su incidencia en el dominio de la práctica científica.. Si bien existe cierto consenso acerca de que *Big Data* ofrece una forma superior de generar conocimiento, aún se encuentra en el centro del debate cómo éste fenómeno modifica el proceso de investigación en economía y cuáles son los métodos adecuados de indagación científica. Sin embargo, este debate no permite analizar *Big Data* en términos epistemológicos.

Tomando en cuenta esta hipótesis, la cuestión dentro de este trabajo refiere a las controversias que se generan en torno a *Big Data* y cómo este fenómeno contribuye al conocimiento de las relaciones económicas. En este sentido, el objetivo es analizar éstas controversias y su contribución al estudio de las ciencias económicas desde un punto de vista epistemológico. Para cumplimentarlo, el trabajo está organizado de acuerdo a la siguiente estructura. En la primera sección se define *Big Data*. En la segunda sección se describe la formación de grupos que surge alrededor de *Big Data*. En la tercera sección, a partir de las controversias, surge la problemática de posicionar a *Big Data* como un actor fundamental en la explicación de las relaciones económicas.

INTRODUCCIÓN

La acumulación de grandes volúmenes de datos y el desarrollo de las tecnologías capaces del procesamiento de los mismos (*Big Data*) han planteado una serie de desafíos epistemológicos y metodológicos en las ciencias económicas (Einav & Levin, 2014a, 2014b). Estos desafíos se han manifestado en la formación de dos grupos con interpretaciones diferentes acerca de lo que representa *Big Data* y su incidencia en el dominio de la práctica científica.

El primer grupo, denominado *fundamentalistas*, sostiene que las prácticas del *Big Data* constituyen una entidad que produce conocimiento de manera autónoma, de modo que lo único que se requiere para asegurar el progreso científico es alimentar a los algoritmos computacionales con grandes volúmenes de datos. Sustentado en base a una lógica determinista, esto supone prescindir

tanto de la teoría como del investigador en las diferentes etapas del quehacer científico, lo cual implica que los resultados obtenidos carecen de errores humanos ligados a la interpretación subjetiva. El segundo grupo, denominado *instrumentalistas*, afirma que las prácticas del *Big Data* no son autónomas, sino que son medios para alcanzar ciertos fines definidos previamente por el investigador. Dada una determinada problemática científica, el investigador elige el modelo que sea más adecuado para arribar a la solución. Esta decisión implica un proceso de reflexión mediado por la teoría, de modo que durante el proceso de investigación se establece una interacción constante entre el sujeto, la teoría y los instrumentos tecnológicos a disposición.

Si bien existe cierto consenso entre ambos grupos acerca de que *Big Data* representa una forma superior de generar conocimiento, aún se encuentra en el centro del debate cómo éste fenómeno modifica el proceso de investigación en economía y cuáles son los métodos adecuados de indagación científica. Sin embargo, en este trabajo se argumenta que este debate no permite analizar *Big Data* en términos epistemológicos.

El debate no debe girar en torno a cómo fenómeno grandes volúmenes de datos modifica el proceso de investigación en economía y cuáles son los métodos adecuados de indagación científica, sino más bien que es necesario considerar a *Big Data* como un objeto de estudio en sí mismo sobre el cual se generan controversias que permiten explicar las relaciones económicas.

Para abordar esta cuestión, este artículo está organizado de acuerdo a la siguiente estructura. En la primera sección se define el concepto *Big Data* y las promesas que se generan alrededor del mismo. En la segunda sección se describe la formación de grupos que surge alrededor de *Big Data*. En la primera parte de esta segunda esta sección, se presenta, a modo de recorrido histórico, la visión fundamentalista enfatizando su vínculo con la filosofía falsacionista. Seguido a esto, en la segunda parte de esta segunda esta sección, se analiza la visión instrumentalista en relación a la econometría tradicional y los métodos de simulación computacional. En la tercera sección, a partir de reconocer las controversias asociadas a *Big Data*, surge la problemática de posicionar este fenómeno como un actor fundamental en la explicación de las relaciones económicas. Finalmente se presentan las conclusiones.

1. BIG DATA, ALGORITMOS Y UNA FORMA SUPERIOR DE PRODUCIR CONOCIMIENTO

Dentro de este trabajo, el término *Big Data* es utilizado para describir un fenómeno vinculado con el desarrollo tecnológico que posibilita procesar grandes cantidades y diversos tipos de datos mediante algoritmos. Asociada a esta definición, surge la creencia generalizada de que el mayor acceso a la información ofrece una forma superior de conocimiento que puede generar ideas que anteriormente eran imposibles (Boyd & Crawford, 2012). Esta promesa está asociada al uso de algoritmos debido a que éstos permiten obtener resultados confiables, libres de sesgos ideológicos y sin necesidad de recurrir a teorías científicas. En este sentido, *la teoría de Big Data* es justamente no tener teoría. Únicamente basta con acumular grandes volúmenes de datos y observar los patrones que emergen a partir del análisis de los mismos.

Los algoritmos, por su parte, son las inscripciones que se hacen sobre la tecnología. Tomando como referencia una definición proveniente del campo de la computación, un algoritmo es un conjunto finito de instrucciones que especifican una secuencia de operaciones para resolver un determinado problema (Knuth, 1997). De este modo, se dice que un algoritmo es un procedimiento computable finito (esto es, finaliza al cabo de un número finito de pasos), preciso (las instrucciones están rigurosamente especificadas, sin dar lugar a ambigüedades) y efectivo (para un determinado conjunto de valores de entrada siempre se obtendrá el mismo conjunto de valores de salida).

En virtud de tales propiedades se deduce que la aplicación de un algoritmo implica la obtención de resultados objetivos. De este modo, se desprende que el procesamiento de datos permite eliminar los errores asociados a las interpretaciones humanas. Reconociendo que la objetividad es una propiedad constitutiva de lo que se entiende por conocimiento científico, entonces las prácticas del *Big Data* se presentan como una forma superior de generar conocimiento. La última expresión de la racionalidad tecnológica.

No obstante, entender a *Big Data* como una tecnología facilitadora de conocimiento lleva asociado un problema, el cual surge luego de reconocer que el procesamiento de datos por sí mismo solo permite obtener correlaciones. Si bien las correlaciones resultan útiles para predecir acontecimientos, no permiten comprender mecanismos causales. En este sentido, se afirma que las prácticas del *Big Data* suponen renunciar a explicaciones basadas en relaciones de causalidad (Andrejevic, 2014). Estas últimas necesitan de una teoría específica, la cual se inserta en dominios de indagación científica.

En resumen, estas consideraciones manifiestan que la irrupción del fenómeno grandes volúmenes de datos ha puesto en tela de juicio la práctica científica tradicional. La era de la información trae consigo un nuevo debate que gira en torno a la disyuntiva entre el método científico y las prácticas del *Big Data* (Sætra, 2018). Dada esta problemática, se identifican dos posiciones contrapuestas, a saber: *fundamentalismo* e *instrumentalismo*. En la sección que sigue continuación se analizan ambas posturas y su relación con las ciencias económicas.

2. FORMACIÓN DE GRUPOS: FUNDAMENTALISTAS E INSTRUMENTALISTAS

2.1. Fundamentalismo: Del falsacionismo a las prácticas del *Big Data*

La perspectiva fundamentalista sostiene que la lógica de la investigación científica en esta nueva era ésta signada por un axioma que establece *información es equivalente a verdad y más información es equivalente a más verdad* (Cohen, 2013). Esta proposición encuentra justificación en la filosofía *falsacionista* de Popper (2005). Según ésta, las teorías científicas solo deben evaluarse en términos de las implicancias que proporcionan. En este sentido, el progreso científico se caracteriza por la acumulación de teorías que muestren cierto grado de corroboración, esto es, que no han demostrado ser falsas hasta el momento.

A través del trabajo de Milton Friedman, el falsacionismo tuvo gran incidencia en la metodología de las ciencias económicas. En su artículo titulado *The Methodology of Positive Economics* (1953), Friedman argumenta que el objetivo

de toda ciencia positiva es predecir. Todo lo que importa es cuán bien predice una teoría, de manera tal que se la debe juzgar únicamente por su poder predictivo. En este sentido, se afirma que las prácticas del *Big Data* representan una forma superior de producir conocimiento debido a que mediante sus técnicas de análisis permiten encontrar patrones objetivos donde la ciencia no puede. Como resultado, se obtienen predicciones robustas, respaldadas en base a una muestra que tiende a la población total, todo lo que se requiere para asegurar el progreso científico. Este argumento ha sido defendido por Chris Anderson, quien se convirtió en el referente del *fundamentalismo* al mencionar en su artículo titulado *The End of Theory* que “Con los datos suficientes, los números hablan por sí mismos (Anderson, 2008). Compartiendo esta perspectiva, Mayer-Schönberg y Cukier también han argumentado a favor comentando que “En un mundo de grandes datos (...) no tendremos que fijarnos en la causalidad; en su lugar, podemos descubrir patrones y correlaciones en los datos” (Mayer-Schönberger & Cukier, 2013, p.13)

Esta afirmación supone una verdadera declaración de valores epistémicos, la cual posiciona a la predicción por encima de la comprensión. Esta declaración niega el hecho de que las ciencias económicas requieren una estrategia metodológica basada en la comprensión de las relaciones causales subyacentes a los fenómenos que se pretenden explicar. Siguiendo este argumento, el instrumentalismo reivindica el papel de la teoría económica como un elemento esencial en el proceso de indagación científica.

2.2. Instrumentalismo: De la econometría a la simulación computacional

En contraposición a lo que sostiene el fundamentalismo, el instrumentalismo afirma que la teoría económica es fundamental para organizar la información dentro un marco teórico consistente. La teoría o los modelos no sólo facilitan el proceso de identificación de variables relevantes del problema, sino que también auxilian al economista para formular hipótesis significativas (Einav & Levin, 2014a).

Taylor, Schroeder, & Meyer (2014) entrevistaron 17 economistas que trabajan con *Big Data* y encontraron que reivindican el uso de la teoría como guía para facilitar la exploración conceptual entre la masa de datos. Además, éstos acuerdan que el principal desafío asociado a *Big Data* consiste en tener la capacitación suficiente para observar grandes volúmenes de datos, que han sido recopilados por otras personas u organizaciones con criterios completamente diferentes a los del investigador, y transformarlos en información significativa que permita responder la pregunta de investigación a la cual se pretende encontrar solución.

Sumado a la econometría tradicional, el aumento en la capacidad de almacenamiento de datos y el desarrollo del poder computacional ha posibilitado que la simulación computacional sea considerada como un nuevo método de investigación. Este nuevo método surge como una alternativa a la modelización analítica debido a que los modelos macroeconómicos DSGE no han sido capaces de predecir la crisis internacional de 2008. En este sentido,

Trichet ha declarado que se debe abandonar los modelos tradicionales mencionando que “Como responsable de la política económica durante la crisis, los modelos disponibles me resultaron poco útiles. De hecho, nos hemos sentido abandonados por los instrumentos convencionales” (Trichet, 2010)

La simulación computacional junto a *Big Data* se presentan como un avance en la forma de estudiar el sistema económico, logrando modelos más realistas (Colander *et al.*, 2008). Debido al desarrollo de nuevas tecnologías capaces de capturar grandes volúmenes de datos, los economistas son capaces de inferir cuales son las “verdaderas” motivaciones que rigen el comportamiento de los agentes. Por ejemplo, el análisis de la información que surge de las redes sociales y sitios de subastas o compras *online* permite determinar las preferencias de los consumidores y comprender mejor el proceso de decisión que éstos llevan a cabo. De este modo, *Big Data* permite identificar nuevos *microfundamentos* alternativos basados en evidencia empírica.

En este sentido se sostiene que *Big Data* representa un nuevo paradigma de investigación en ciencias económicas (D’Orazio, 2017). Esta proposición está relacionada con el argumento de Jim Gray acerca del cuarto paradigma científico. A diferencia de la teoría kuhniana, el autor sostiene que el cambio de paradigma obedece al desarrollo de nuevos métodos analíticos y de nuevas formas de capturar información (Hey *et al.*, 2009). De hecho, la revolución keynesiana constituye un ejemplo de esta teoría ya que se presenta como una consecuencia de la disponibilidad de mayor información acerca de los agregados macroeconómicos a partir de la creación de departamentos de cuentas nacionales en la década de 1930 (Patinkin, 1976). Por lo tanto, se concluye que la irrupción de *Big Data* en las ciencias económicas representa la transición hacia un nuevo paradigma científico.

3. ACERCA DE LA OBJETIVIDAD DE LOS DATOS Y EL ENSAMBLAJE DE LOS MECANISMOS RELACIONALES DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El advenimiento de *Big Data* ha permitido cuantificar espacios sociales que anteriormente no eran susceptibles de medición con la tecnología disponible. De este modo, el fenómeno grandes volúmenes de datos se presenta en las ciencias sociales como una oportunidad para alcanzar el *status científico* propio de las disciplinas cuantitativas. Debido a la creencia generalizada de que a través de datos numéricos se obtienen hechos científicos, se sigue que *Big Data* representa la posibilidad de aplicar metodologías objetivas en las humanidades. Junto a esta promesa de objetividad se inscribe una retórica que sostiene que los datos provienen de una muestra que tiende a la población total, de manera que la información acumulada es exhaustiva. Sin embargo, alrededor de estas promesas surgen algunas controversias.

Con respecto a la primera controversia, se argumenta que todo análisis necesariamente supone una interpretación subjetiva de la información. Las cifras no son neutrales, sino que están atravesadas por la subjetividad del analista. Incluso la elección de qué atributos medir y cómo medirlos implica un proceso subjetivo.

Con respecto a la segunda controversia, aún existen espacios sociales y relaciones que escapan al dominio cuantitativo, de modo que *Big Data* no captura la totalidad de la población.

Por ejemplo, como se mencionó en la sección anterior, los rastros digitales que los usuarios van trazando a medida que navegan por las redes sociales (Facebook, por ejemplo) y sitios de compras *online* son utilizados para identificar preferencias. No obstante, Facebook no representa la totalidad de la población. No es cierto que todas las personas estén registradas en esta aplicación ni tampoco que todas realizan sus compras a través de internet.

Tanto las prácticas del *Big Data* como econometría y la simulación computacional son instrumentos de cálculo que permiten procesar información para explicar determinados fenómenos económicos. Dado que los resultados obtenidos a través de tales instrumentos son complementarios, se dice que éstos están relacionados entre sí. Por ejemplo, un parámetro estimado mediante un modelo econométrico puede ser utilizado como un *input* de un modelo de simulación computacional. En este sentido, se forma una interrelación entre instrumentos de cálculo de modo que constituyen una red o ensamblaje de mecanismos relacionales de procesamiento de la información.

Este conjunto de instrumentos, sumado a la aparición de nuevos espacios sociales cuantificables, modifica las relaciones económicas que se establecen entre los agentes. Por ejemplo, Muniesa *et al.* (2007) mencionan que a partir del desarrollo de la ecuación de Black-Scholes se han llevado a cabo nuevas transacciones en el mercado financiero, generándose nuevas relaciones entre los participantes. Consecuentemente, la aparición de nuevos objetos matemáticos, y nuevas tecnologías en general, contribuyen a construir la red de intercambios que tienen lugar en el mercado (MacKenzie, 2003). En este sentido, Latour y Lépinay argumentan que las técnicas de cálculo construyen y modifican el objeto de estudio de la ciencia económica:

“Ninguna relación es económica sin la extensión de las técnicas de cálculo de los economistas [...] La disciplina económica, no descubre un continente; lo fabrica en todas sus partes o, más bien, lo organiza, lo conquista, lo coloniza [...] La economía como disciplina es la que performa y formatea la economía como cosa” (Latour & Lépinay, 2009, p.19).

De este modo, se sigue que cada modificación en los métodos de investigación repercutirá en el sistema económico y, en consecuencia, alterará el corpus teórico de la disciplina. Por este motivo, Latour señala: "Cambia los instrumentos y cambiarás toda la teoría social que los acompaña" (Latour, 2010, p.155).

Así se desprende que, a partir de considerar las controversias mencionadas anteriormente y reconocer que el ensamblaje de los mecanismos relacionales de procesamiento de la información contribuye a construir la trama de relaciones económicas, para entender el funcionamiento de la economía no basta con analizar las relaciones de producción, consumo y distribución. No resulta suficiente disponer de una mayor cantidad de datos acerca de los agentes para obtener una mejor comprensión del sistema económico, sino que debe estudiarse la forma en la cual funcionan las técnicas de cálculo que modifican las relaciones económicas cada vez que éstas son ejecutadas por el operador.

CONCLUSIONES

Dentro de este trabajo se presentó el fenómeno de *Big data* como una tecnología emergente que representa una forma superior de generar conocimiento. Se describió la formación de dos grupos que surgen alrededor del fenómeno y se presentó la posición que ambos sostienen con respecto a la incidencia de *Big Data* en el proceso de investigación científica y los métodos de indagación adecuados. Además, se analizaron las controversias que se generan en torno al fenómeno grandes volúmenes de datos y cómo las diferentes técnicas de cálculo conforman un ensamblaje de mecanismos relaciones de procesamiento de la información que contribuyen a modificar las relaciones económicas. Reconociendo estas controversias y este ensamblaje de dispositivos, el objetivo de este trabajo consistió en presentar la problemática de posicionar a *Big Data* como un actor fundamental en la explicación de las relaciones económicas. En este sentido, se argumentó que para entender el funcionamiento de la economía no basta con analizar las relaciones de producción, consumo y distribución. No resulta suficiente disponer de una mayor cantidad de datos acerca de los agentes para obtener una mejor comprensión del sistema económico, sino que debe estudiarse la forma en la cual funcionan las técnicas de cálculo que modifican las relaciones económicas cada vez que éstas son ejecutadas por el operador. De este modo, se concluye que las técnicas de cálculo actúan como mediadores en las relaciones económicas de modo que determinan la extensión y la forma en la cual éstas se concretan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anderson, C. (2008). The end of theory: The data deluge makes the scientific method obsolete. *Wired magazine*, 16(7), 16-07.
- Andrejevic, M. (2014). The big data divide. *International Journal of Communication*, 8(17), 1673–1689.
- Boyd, D., & Crawford, K. (2012). Critical questions for big data: Provocations for a cultural, technological, and scholarly phenomenon. *Information, communication & society*, 15(5), 662-679.
- Cohen, J. E. (2013). What privacy is for. *Harvard Law Review*, 126(7), 1904-1933.
- Colander, D., Howitt, P., Kirman, A., Leijonhufvud, A., & Mehrling, P. (2008). Beyond DSGE models: toward an empirically based macroeconomics. *American Economic Review*, 98(2), 236-240.
- D’Orazio, P. (2017). Big data and complexity: Is macroeconomics heading toward a new paradigm? *Journal of Economic Methodology*, 24(4), 410-429.
- Einav, L., & Levin, J. (2014a). Economics in the age of big data. *Science*, 346(6210).
- Einav, L., & Levin, J. (2014b). The data revolution and economic analysis. *Innovation Policy and the Economy*, 14(1), 1-24.
- Friedman, M. (1953). The Methodology of Positive Economics. En *Essays in Positive Economics* (Vol. 3, pp. 3-43). University of Chicago Press.

Hey, T., Tansley, S., & Tolle, K. M. (2009). Jim Gray on eScience: a transformed scientific method. En T. Hey, S. Tansley, & K. M. Tolle (Eds.), *The Fourth Paradigm: Data-Intensive Scientific Discovery* (pp. xvii-xxxi). Redmond: Microsoft Research.

Knuth, D. E. (1997). *The art of computer programming* (3.^a ed., Vol. 1). Redwood City: Addison Wesley.

Latour, B. (2010). Tarde's idea of quantification. En M. Candea (Ed.), *The Social After Gabriel Tarde: Debates and Assessments* (pp. 145-162). Routledge.

Latour, B., & Lépinay, V. (2009). La economía, ciencia de los intereses apasionados. *Introducción a la antropología económica*. Buenos Aires: Manantial.

MacKenzie, D. (2003). An equation and its worlds: Bricolage, exemplars, disunity and performativity in financial economics. *Social studies of science*, 33(6), 831-868.

Mayer-Schönberger, V., & Cukier, K. (2013). *Big data: A revolution that will transform how we live, work, and think*. London: John Murray.

Muniesa, F., Millo, Y., & Callon, M. (2007). An introduction to market devices. *The Sociological Review*, 55(s2), 1-12.

Patinkin, D. (1976). Keynes and econometrics: on the interaction between the macroeconomic revolutions of the interwar period. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 44, 1091-1123.

Popper, K. (1968). *The logic of scientific discovery* (6.^a ed.). New York: Harper & Row.

Sætra, H. S. (2018). Science as a Vocation in the Era of Big Data: the Philosophy of Science behind Big Data and humanity's Continued Part in Science. *Integrative Psychological and Behavioral Science*, 52(4), 508-522.

Taylor, L., Schroeder, R., & Meyer, E. (2014). Emerging practices and perspectives on Big Data analysis in economics: Bigger and better or more of the same? *Big Data & Society*, 1(2), 1-10.

Trichet, J.-C. (2010). *Reflections on the nature of monetary policy non-standard measures and finance theory* [Speech by Jean-Claude Trichet, President of the ECB, Opening address at the ECB Central Banking Conference]. Frankfurt: European Central Bank.

IMPACTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES EN LOS SABERES ORGANIZACIONALES.

Hoffmann, Guillermo Eduardo (FCE-UNC)

Stassi, Héctor Martín (FCE-UNC)

RESUMEN:

En la presenta ponencia tiene como objetivo analizar impactos de la aplicación de los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) en base a una revisión bibliografía sobre artículos referidos a este punto y entrevistas a informantes claves.

Las empresas han tenido cambios importantes en la historia, pasando de la economía industrial a la economía basada en la información; la gestión de la información se considera actualmente como un recurso fundamental para las organizaciones y la sociedad (Villa, Puerta y Núñez, 2015). En este sentido se entiende que los sistemas ERP se han diseñado para integrar y optimizar los procesos de negocio y las transacciones en las mismas. (Moon, 2007).

La incorporación de los mismos ha traído beneficios como deficiencias en las Instituciones lo cual ha tenido impacto en la operación del saber del lenguaje administrativos y su enriquecimiento mediante la experiencia para la empresa como para los actores intervinientes en este proceso de rediseño, aprendizaje y transformación de los saberes.

Palabras claves: ERP – Sistemas de información – Saberes organizacionales.

INTRODUCCIÓN:

Los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) como indican varios autores no es un concepto nuevo, como indican Riascos Erazo y Arias Cardona (2016) hasta la década de los cincuenta las empresas concentraban todos sus esfuerzos exclusivamente en controlar el costo de sus inventarios). En los sesenta y ochenta aparecen los conceptos de MRP (Material Resource Planning) que buscan reducir los inventarios y controlar los tiempos de producción y distribución. En los noventa cuando se empiezan a utilizar el concepto de ERP apoyado en los sistemas y conceptos tratados anteriormente y en la evolución tecnológica, pero integrando ahora otras propias de los negocios como son finanzas, ingeniería, recursos humanos, proyectos, etc., que hasta el momento habían sido operadas con sistemas aislados.

Hoy estos sistemas han seguido avanzando e incorporando procesos como son autogestión, comercio electrónico, inteligencia de negocios, entre otros.

Todos estos cambios han generado modificaciones en la gestión de las organizaciones y en sus procesos de internos siendo los sistemas ERP considerados como una parte importante de la arquitectura del negocio. Autores como Arcos (2010) plantean que, aunque su implementación puede ser costosa, el resultado proporcionará ventajas significativas al usuario tanto en tiempo como en dinero. En el mismo sentido Riascos Erazo y Arias Cardona (2016) refieren que la implementación de los sistemas de gestión objeto de este trabajo no es una actividad fácil, requiere además de inversión económica y esfuerzo humano, cambios relevantes en la forma de hacer las cosas, aprendizaje de nuevas tecnologías y otros factores que exigen que se tomen las medidas necesarias para controlar el proceso de implementación a fin de poder asegurar su éxito.

Procesos y su automatización.

Como menciona Miguez (2008) en la década de los setenta se produce la “revolución científico-técnica” que da inicio las denominadas “Revolución microelectrónica” en los años setenta y a la “Revolución informática” en los años noventa. Con respecto a la revolución microelectrónica Miguez (2004; 7) plantea “esta fase comienza con la producción microelectrónica, se afirma con la producción asistida por computadora y se consolida con difusión de las computadoras personales desde los años ochenta y la Internet en los años noventa. Para algunos sociólogos del trabajo, este pasaje reconoce su origen “técnico” a partir de la posibilidad de “digitalizar” la información”. Se señala que lo importante de la informática no es sólo su efecto sobre la productividad y el consumo. Sino su influencia sobre la ciencia y la tecnología gracias a los nuevos procesadores de información.

Las organizaciones en este entorno han sufrido cambios, entre los que se cuenta la transición de la economía industrial a la economía basada en la información; actualmente la gestión de la información se considera como un recurso fundamental para estas y la sociedad (Villa, Puerta y Núñez, 2015).

En el caso de automatización de los procesos Tunal (2015, 100) “plantea que la integración de todas las maquinas el proceso automático ha producido una autorregulación del proceso de trabajo, o bien el uso de mecanismos capaces de gobernarse a sí mismos; pero algunas empresas no han podido encontrar el punto homeostático que supone la era cibernética, es decir no han logrado llegar al estado de equilibrio hacia el cual deberían tender todos los sistemas”.

Todos estos cambios que se han introducido en los sistemas y en los procesos de trabajo están modificando las estructuras de las organizaciones provocando modificaciones en las rutinas de trabajo, lo cual trae aparejado variaciones en el ambiente social inmediata del trabajado. También se modifican el tamaño y la composición de los grupos de trabajo; el alcance, carácter y frecuencia del trabajo con compañeros y superiores; la situación del trabajo en las organizaciones, y la existencia de la movilidad física de la cual disponen los trabajadores.

En cuenta los saberes organizacionales en el marco del fenómeno organizacional, se delimitan los saberes que producen y reproducen el fenómeno organizacional contemporáneo, considerando que ergonómicamente todo sistema organizacional es un sistema que presenta una interfaz compleja entre los saberes formalmente definidos como organizacionales y los saberes efectivamente operados por los sujetos que conforman la organización (San Emeterio, 2011).

ERP

Los Sistemas de Información es una herramienta utilizada por las instituciones para apoyar el desarrollo de sus actividades; su objetivo es entregar información válida y oportuna para efectuar una toma de decisiones en la organización (Guzmán y Giménez, 2014). En este sentido Riascos-Erazo y Arias-Cardona (2016) explican que en los procesos de implementación de sistemas de información es importante tener en cuenta el impacto que estos pueden generar en las dinámicas organizacionales y que le permitirían controlar los riesgos que usualmente se presentan en estos procesos. En este sentido al reconocer lo anterior permite utilizar las fortalezas de la organización para minimizar los riesgos que puedan presentarse en el proceso. La inclusión de un sistema de información en la organización constituye un hecho relevante y generador de expectativas para todos los miembros de la misma.

De acuerdo con lo planteado por Tundidor et al. (2018, 27) se puede entender “el sistema de información es un sistema manual o automatizado donde se trazan las operaciones, las tácticas y las estrategias para la administración, el conocimiento, el comercio y el futuro de las empresas en un formato y en un tiempo adecuado. Origina la información necesaria de toda la infraestructura organizativa de la entidad, para proporcionar la comunicación, el entendimiento y el poder de análisis de los distintos usuarios”.

Según Guzmán y Giménez (2014) estos pueden ser fuentes de ventajas competitivas y de concepción de nuevas estrategias, puede impulsar la mejora de los procesos al promover la automatización de actividades o nuevas posibilidades que permitan nuevas formas de hacer, puede provocar cambios de orientación de la cultura al impactar en las normas y valores establecidos y, por último, puede favorecer la implantación de cambios en la estructura organizativa al automatizar las tareas de control y permitir la creación de organizaciones basadas en el conocimiento y en el aprendizaje.

De acuerdo a lo indicado por Riascos-Erazo y Arias-Cardona (2016) la implementación de los sistemas ERP puede analizar desde tres dimensiones: la dimensión organizacional; la dimensión social y la dimensión técnica. Entiendo a la primera como la que se ocupa de las estrategias, las estructuras de una organización y sus procesos, la segunda de la disposición del personal de una organización, el aspecto cultural y de comunicación entre los empleados y la tercera por el aspecto tecnológico de una organización y sus habilidades técnicas y conocimientos.

En este punto se pueden introducir el concepto de ERP siguiendo a algunos autores que se indican a continuación:

- Muñiz, (2000) es un sistema de planificación de los recursos y de gestión de la información que, de una forma estructurada, satisface la demanda de necesidades de la gestión empresarial. Se trata de un programa de software integrado que permite a las empresas evaluar, controlar y gestionar más eficientemente su negocio en todos los ámbitos.
- Suarez Rey y Gomez Vieites (2012), definen como un sistema integrado de software de gestión empresarial, compuesto por un conjunto de módulos funcionales (logística, finanzas, recursos humanos, contabilidad, etc.) susceptibles de ser adaptados a las necesidades de cada cliente.

- Maqueira Marína, Moyano Fuentes, Bruque Cámara y Nuñez-Cacho Utrillard (2017) los definen como un sistema de gestión de la información que unifica las distintas áreas funcionales de una empresa, de forma que dichas áreas funcionales puedan interactuar entre ellas de manera automática a través de una base de datos común. De lo anterior se entiende que cualquier modificación en un área funcional esta disponible para el resto de las áreas.

Por lo que se puede analizar en virtud de lo indicado por Shang & Seddon (2002) que la creciente complejidad hace que sean diariamente, producidas, tratadas y almacenadas grandes cantidades de información en sistemas de información, en particular en los sistemas ERP. Estos producen nuevas formas de organización que permite integrar y gestionar actividades en tiempo con el uso de elementos como bases de datos, internet e intranet (Berry, Coad, Harris, Otley & Stringer, 2009).

En cuanto a las necesidades que motivan a las empresas a incorporar este tipo de sistemas, autores como Kalakota y Robinson (1999), indican:

- La necesidad de contar con una plataforma tecnológica que mejore el procesamiento de las órdenes de los clientes.
- La necesidad de consolidar y unificar las funciones del negocio, como manufactura, finanzas, distribución-logística y recursos humanos.
- La necesidad de integrar diversas tecnologías de información, junto con los procesos subyacentes que soportan.
- La necesidad de contar con una infraestructura informática que permita a las empresas adaptarse rápidamente al entorno actual de los negocios: disponer de capacidades como multiidiomas, multimonedas, multicompañías, etcétera.

En un sentido similar y en función de las nuevas tecnologías autores como Gessa-Perera, Sancha-Dionisio y Jiménez-Jiménez (2018) plantearon que la llegada y popularización de la nube ha provocado un cambio de paradigma en entornos ERP. Hasta hace unos años, el uso de los ERP se hacía a través de contratos de adquisición de licencia, o incluso de desarrollos a medida en propiedad. Pero actualmente, los ERP no solo salen de la empresa, instalándose en servidores que residen en centros de procesamiento de datos, sino que además comienzan a utilizarse en modalidades de pago por uso. Estaríamos hablando de la modalidad de servicio SaaS (Software as a Service) en el que se elimina el costo de propiedad de producto. En este sentido la transición hacia la nube es analizada por la comunidad científica de manera creciente, tratando diferentes aspectos relacionados con la implementación y funcionamiento de dicha modalidad. (Gupta S, Misra SC, Singh A et al, 2017). Por otra parte, como indican por Gessa-Perera, Sancha-Dionisio y Jiménez-Jiménez (2018) es necesario que estos sistemas sean gestionados desde cualquier tipo de dispositivo, lo que incrementa así las funcionalidades de estos sistemas. Asimismo, las redes sociales deben relacionarse con las ERP. También mencionan que se incorporan en los ERP son las capacidades analíticas relacionadas con el paradigma big data para optimizar sus procesos y detectar nuevas oportunidades de negocio. Estas últimas son soluciones que proporcionan herramientas enfocadas a la gestión de datos que se han convertido en el activo principal de la economía digital. Autores como Elragal (2014) indican que se debe aprovechar el potencial que el binomio big data-ERP puede proporcionar a la gestión de la empresa, planteado nuevos desafíos y oportunidades a los sistemas ERP y Lee J, Kao HA, Yang S (2014) La implantación de

programas de mantenimiento predictivo y la previsión de demandas, son solamente algunas de las aplicaciones en la gestión empresarial.

Implementación ERP

Riascos-Eraza y Arias-Cardona (2016) realizaron un análisis sobre la implementación de un ERP en una organización describiendo e identificando que la mayor cantidad de aspectos que impactaron fueron en la dimensión organización, ya que se afectaron los procesos y procedimientos, la estructura organizacional y por ende los roles, funciones y responsabilidades, así como la cultura de gestión del cambio. En la dimensión social se presentaron varios factores de impacto mayormente negativos, debido principalmente a la sobrecarga laboral durante la implementación, los altos niveles de estrés, la rotación del personal, aunque también se debe destacar un impacto positivo en esta dimensión como es el relacionado con el desarrollo del personal. En la dimensión técnica de la organización fue impactada positivamente, especialmente por: la propia actualización tecnológica a raíz del ERP y las inversiones relacionadas como equipos de cómputo, redes, actualizaciones de software como EDI; pero también algunos que inicialmente pueden ser vistos como negativos: tener que contar con un área de desarrollo de software, situación que hasta ese momento había sido restringida en la organización. Asimismo, se identificaron varios factores que impactaron negativamente principalmente por costos adicionales a los presupuestados.

Un punto a tener en la revisión, es que aun cuando la implementación de estos sistemas sea exitosa, no debe pasarse por alto que las empresas también enfrentan retos, obstáculos y riesgos previos al disfrute de sus beneficios. En términos de inversión, para las grandes empresas la adopción de un ERP puede requerir miles o incluso millones de dólares (Robey et ál., 2002). Por otra parte, la implantación del ERP afecta los costos de coordinación. Los sistemas de información cambian el costo de adquirir información sobre el comportamiento del agente. La implementación de sistemas ERP podría reducir los costos de monitorización al incrementar los procesos y lograr el rastro electrónico de las responsabilidades de los empleados. De esa manera se puede acceder a la información de los empleados de manera oportuna, eficiente y eficaz (Lorca, 2012).

Bajwa et ál. (2004) sostienen que el proceso de implementación compromete las operaciones normales del negocio y los recursos disponibles, relacionado a esto, el tiempo de implementación es un factor crítico a considerar. En este sentido, los resultados son muy variados. Los mismos citan un estudio que reportó que 35% de las implementaciones han sido canceladas, 55% han incurrido en excesos de tiempo y solo 10% han sido completadas dentro del tiempo previsto.

En cuanto a los beneficios que se pueden obtener de la implementación de este tipo de sistemas de información autores como Díaz Pinzón et al (2017) los agrupan en una serie de puntos que se detallan a continuación:

- Asociados al acceso de la información entendidos como rápido y fácil acceso a la información.
- Asociados a la alineación con la estrategia organizacional referidos a la alineación de la estrategia de las tecnologías de la información y la comunicación con la estrategia del negocio y con los objetivos de la organización.

- Asociados al aprendizaje y habilidades de los empleados como mejora de las habilidades de los empleados, facilita el aprendizaje, el empoderamiento de los empleados y la satisfacción y bienestar del trabajador.
- Asociados a la calidad de la información respecto la mejor precisión, confiabilidad, disponibilidad, calidad y riesgo de pérdida o indisponibilidad de la información.
- Asociados a las capacidades organizacionales relacionados a la innovación empresarial, creatividad, capacidades de la organización, innovación en productos y servicios, flexibilidad empresarial, incrementa la capacidad de la respuesta de TI, aprendizaje organizacional, construcción de visiones comunes, entre otras.
- Asociados al desarrollo de nuevos planes y modelos de negocios permitiendo desarrollar nuevos planes de negocio, aplicaciones y mejoras en los modelos de negocios.
- Asociados a estructura y procesos organizacionales como mejora de los mismos, desarrollo de nuevas formas, el desempeño, la coordinación del trabajo, la eficiencia operacional, cumplimientos de requerimientos legales, flujos de los procesos, patrones de trabajo, flexibilidad operacional y menos riesgo de una pérdida o perjuicio.
- Asociados a la gestión de recursos referidos a la disminución del uso de los estos, realización de mantenimiento de los sistemas rápidamente, mejora en la estandarización y control del sistema, mejor gestión de recursos y gestión eficiente en el desarrollo de sistemas.
- Asociados a la productividad laboral como es la mejora de la productividad de los empleados, de la organización, eficiencia y efectividad del negocio, automatización de reportes, creación de rutinas, mejora la calidad del trabajo realizado, reducción de tiempos, transacciones más rápidas y reducción de tiempos.
- Asociados a la reducción de costos ejemplificándose los siguientes: ahorros en la gestión de la cadena de suministros, costos de comunicación, operativos, gastos administrativos, control, inventario, laborales, etc.
- Asociados a las relaciones con el cliente referidos a mejorar las relaciones con el cliente, provee mejores bienes o servicios a los consumidores, ofrecer nuevos y mejores productos o servicios a los clientes y mejora la satisfacción y comunicación con el cliente.
- Asociados a las relaciones con otras organizaciones relacionados con la ayuda en el establecimiento de vínculos con otras organizaciones y apoya en la creación y consolidación de alianzas.
- Asociados al retorno financiero asociados al incremento de la rentabilidad, retorno en las ventas, valor en el mercado e incrementa el retorno sobre los activos financieros.

- Asociados a la toma de decisiones como mejor gestión de esta para realizar planeación estratégica, calidad y mejora en la toma de decisión, predicción de tendencias a futuro, proceso de planeación y toma de decisiones.
- Asociados a la ventaja competitiva generando flexibilidad, capacidad, liderazgo en costos, liderazgo, expansión y crecimiento en el mercado.

Un punto a tener en cuenta con relación a los Profesionales de las Ciencias Económicas autores como Scapens y Jazayeri (2003) indican que la implementación de un ERP puede provocar una disminución de la necesidad de personal y que los usuarios tendrían la posibilidad de gestionar sus propios costos y presupuestos. En este contexto, el profesional de contabilidad pasaría a desempeñar funciones de consultor interno u otra función de soporte (Lambert & Sponem, 2012). Gaspar Alves & Amaral Matos (2017) indica que existe un fenómeno de hibridación de las funciones del contable por la incorporación de sistema ERP acompañado por la difusión de conceptos de las ciencias económicas en todos los miembros que no tienen formación en este sentido. Estos últimos autores resaltan que la contabilidad de gestión y el profesional de contabilidad están en el centro de la producción de información para la toma de decisiones y el ERP es una herramienta para su procesamiento y producción, los efectos de estos se hacen evidentes. Exponiendo que en este sentido varios autores consideran que el papel del contable de gestión se ha modificado con la implementación del sistema ERP.

Como indica Caglio (2003) la implementación del ERP creó nuevas posiciones híbridas para el contable de gestión ya que cumplen las tareas de consultores, tareas de mantenimiento de los sistemas y además de las tareas de contabilidad de gestión. Además, remarca que la proactividad de los estos es importante si quieren valorar su propio papel. Para el desempeño de las nuevas funciones el personal contable debe desarrollar nuevas competencias como la capacidad de comunicación interpersonal y un conocimiento más amplio de las materias de gestión (Newman & Westrup, 2005). En función de lo anterior se requiere conocimientos como la habilidad de saber comunicar, trabajar en equipo, conocimientos analíticos de contabilidad y un conocimiento del funcionamiento del negocio (Alves, 2003). En paralelo, se requieren buenos conocimientos en tecnologías de la información (Spathis & Constantinides, 2004).

CONCLUSIONES

Autores como Nora y Minc (1992) plantean que toda revolución tecnológica genera una intensa reorganización de la económica y la sociedad. Tunal S (2005) indican que el cambio tecnológico irrumpe en los sistemas de relaciones industriales de manera muy significativa. En este proceso de automatización de los procesos de trabajo y teniendo en cuenta la evolución de esta planteadas en el trabajo y estando vigente un proceso de cambio tecnológico que sigue produciendo nuevos conocimientos estos se retroalimentan continuamente cambiando asimismo las condiciones de trabajo de toda la población.

En cuanto a la implementación de los ERP autores como Díaz Pinzón at de (2017) menciona que los estudios realizados sobre este tema se han enfocado en la medición de los beneficios, destacando que los impactos no son directos ni inmediatos sino a medida que se van incorporando en la organización. Destaca también que diferentes factores internos y externos de institución afecta el aprovechamiento de las TI.

En la revisión bibliográfica realizada por Riascos-Erazo y Arias-Cardona (2016) se identificó que la implementación de un ERP refleja una ventaja para la organización si se considera los beneficios que aporta el sistema de información tanto desde el punto económico, de la eficiencia en los procesos, en la toma de decisiones, capacidad de administrar el capital intelectual, promover la innovación de los empleados, incrementar la productividad y dar un mejor servicio al cliente. Fonseca Melchor y Potanza Menéndez (2001) plantea que los beneficios que genera un sistema de tipo ERP en la administración del conocimiento y concluyen que para lograr implementar una solución de administración de conocimiento existen varias barreras a superar y entre ellas destacan la dificultad en vencer las barreras culturales presentan en la organización. Con relación a este último punto Guzmán y Giménez (2014) muestran la influencia que tiene la cultura organizacional en la implementación en las organizaciones, especialmente reflexionando sobre cómo un mismo sistema de información estándar y complejo, como lo es un sistema ERP, puede ser implementado en empresas con diferentes culturas corporativas, pero considerando la importancia de considerar la cultura organizacional antes de iniciar un proceso, con el propósito de que ésta no se constituya en una tarea compleja y costosa.

Con relación a este punto y siguiendo a autores como Hughes (2003) indican que mientras todos tenga acceso a los mismos recursos TIC en términos de hardware y software, incluyendo dentro de estos los ERP, no serán los que marquen la diferencia, sino cómo se utilicen y se gestionen. Estiman entonces que la clave es combinar correctamente la tecnología de la información con el personal, las competencias y la estrategia para generar actividades empresariales. En función de lo anterior se construye la ventaja competitiva. En este sentido el modo de adoptar, implantar y utilizar un sistema ERP sí puede proporcionar una ventaja competitiva. En este sentido y teniendo en cuenta los saberes organizaciones de acuerdo a lo planteado por San Emeterio (2013) la ventaja competitiva se encuentra en los saberes efectivamente operados por los sujetos que conforman la empresa. Con relación a esto se debe tener en cuenta que como indica Blas (1998) “las organizaciones son concebidas como fenómenos sociales de carácter multidimensional, siendo muy heterogéneo el modo en el que se articulan las distintas dimensiones en cada caso”. Y por otra parte de acuerdo con lo que indica Kochan (1995, 3) “La competencia internacional y la tecnología avanzada de la información alrededor del mundo se haga tanto necesaria como posible”.

En el marco de lo anterior y siguiendo lo indicado por autores como Gaspar Alves & Amaral Matos (2017) se destaca en que el personal contable por la implementación de un sistema pasa a tener un mayor impacto en la definición de las necesidades del negocio de la organización. Pero, por otra parte, las nuevas tecnologías de la información permiten que la información sea fácilmente utilizable por el resto de la organización, siendo un instrumento esencial para la divulgación del conocimiento en toda la organización. Por lo anterior, el profesional de contabilidad debe desarrollar las competencias necesarias, a nivel de la comunicación de la información; del trabajo en equipo; del conocimiento del negocio; de pensamiento estratégico; así como capacidades analíticas e interpretativas, con el fin de poder vencer en este nuevo ambiente organizacional. En este sentido Caglio (2003) considera que el contable de gestión pasó a ser un profesional que simultáneamente necesita poseer conocimientos contables y un profundo conocimiento del negocio. En el estudio realizado por Gaspar Alves & Amaral Matos (2017) indica que, en las organizaciones encuestadas, los resultados recogidos, muestran que el tiempo necesario para la realización de las tareas de contabilidad de gestión ha cambiado con la implementación del sistema ERP. Por lo tanto, el profesional de contabilidad necesita menos tiempo para realizar tareas tradicionales como la contabilidad de costos y la preparación de presupuestos e informes. Siendo, el tiempo extra que el profesional de

contabilidad pasa a tener, utilizado para analizar e interpretar datos, analizar la evolución del desempeño de la organización, o en otras tareas de la organización.

Una limitante a la hora de realizar este relevamiento bibliográfico es la mayor parte de la investigación existente sobre los temas tratados en este artículo han sido efectuadas en grandes empresas y no tanto considerando empresas pymes en donde se pueden abordar procesos de implementación de estos sistemas de información empresarial de forma diferentes y con particularidades propias como es indicado por autores como Loh y Koh, (2004) y Mabert et ál. (2003).

Asimismo, se puede indicar que si bien hay algunos estudios realizados en los últimos años los mismos no han tenido como objetivo objetivizar cuales son los saberes organizaciones que deben incorporar las instituciones para obtener una ventaja competitiva real por la implementación de los sistemas de gestión empresarial, sino que se plantean cuales son los factores claves a tener en cuenta para la implementación de los mismos. Se entiende que sería conveniente tanto para los profesionales de ciencias económicas como de otras carreras ver las implicancias en los cambios de las competencias profesionales que generan estos cambios en la organización para la adecuación de las carreras en las Universidades.

Al estar también las organizaciones en un proceso de cambio constante y teniendo en cuenta la evolución en los sistemas ERP por la incorporación de nuevas funcionalidades e interrelaciones (nube, redes sociales, internet) obliga a las organizaciones a estar en procesos constantes de implementación una vez que se logro estabilizar el sistema determinado momento.

BIBLIOGRAFÍA

- Alves, M. C. (2003). Decisores e informação contabilística – sua influência nas decisões empresariais. Tese de Doutorado, Universidade da Beira Interior, Covilhã.
- ARCOS RODRÍGUEZ, Uzai (2010). Implantación de sistemas ERP en las pymes. 2010. Tesis Doctoral.
- Bajwa , D.; Garcia, J. y Mooney, T. 2004. An integrative framework for the assimilation of enterprise resource planning systems: Phases, antecedents, and outcomes. *Journal of Computer Information Systems*. Spring, págs. 81-90.
- Blas, F (1998), Una organización de la teoría organizacional. *Revista de Psicología del trabajo y de las organizaciones*.
- Berry, A. J.; Coad, A.F.; Harris, E.P.; Otley, D.T. & Stringer, C. (2009). Emerging themes in management control: A review of recent literature. *The British Accounting Review*. 41(1):2-20.
- Caglio, A. (2003). Enterprise Resource Planning systems and accountants: towards hybridization? *European Accounting Review*. 12(1):123-153.
- Díaz Pinzón, B. H., Gómez Medina, J. S., García González, J. D., Melo Román, H. A., & Sanabria Villamizar, F. E. (2017). Contribución de las iniciativas de

tecnologías de la información en las organizaciones: una revisión de la literatura. *Innovar*, 27(66), 41-55. doi: 10.15446/innovar.v27n66.66710.

- Elragal A. "ERP and big data: The ineptcouple". *Procedia Technology*. 2014, Vol. 16, p. 242-249. <https://doi.org/10.1016/j.protcy.2014.10.089>
- FONSECA MELCHOR, Otto y POTANZA MENÉNDEZ Fernando (2001). *Beneficios de la Implementación de un ERP en la Administración del Conocimiento*. Guatemala. 2001.
- Gaspar Alves, M., & Amaral Matos, S. (2017). MUDANÇAS NAS FUNÇÕES DO PROFISSIONAL DE CONTABILIDADE APÓS A IMPLEMENTAÇÃO DO ERP. *Revista de Gestão e Secretariado*, 8 (3), 70-92.
- Gessa-Perera, A., Sancha-Dionisio, M., Jimenez-Jimenez, M.. (2018). ERP SYSTEMS IN THE CONTEXT OF INDUSTRY 4.0: ADVANCES, CHALLENGES AND IMPLICATIONS. *DYNA*, 93(6). 592-596. DOI: <http://dx.doi.org/10.6036/8835>
- Gupta S, Misra SC, Singh A et al. "Identification of challenges and their ranking in the implementation of cloud ERP: A comparative study for SMEs and large organizations", *International Journal of Quality & Reliability Management*. 2017, Vol. 34, núm. 7, p. 1056-1072. <https://doi.org/10.1108/IJQRM-09-2015-0133>
- GUZMÁN, Sergio Aníbal Araya; GIMÉNEZ, Alejandro Orero (2014). Los sistemas de información y su interacción con la dimensión cultural de las organizaciones. *Revista Ingeniería Industrial*, 2014, vol. 3, no 1. Madrid, 2012.
- Hughes, N. (2003). Business value, competitive advantage, and the role of IT. En: *CIO magazine report*, junio. (<http://www2.cio.com/analyt/report1486.html>).
- Kalakota , R. y Robinson , M. 1999. *E-business: Roadmap to success*. Reading: Addison-Wesley.
- Lambert C. & Sponem, S. (2012). Roles, authority and involvement of the management accounting function: a multiple case-study perspective. *European Accounting Review*, 21(3), 565-589.
- Lee J, Kao HA, Yang S. "Service innovation and smart analytics for industry 4.0 and big data environment". *Procedia Cirp*. 2014, Vol. 16, p. 3-8. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2014.02.001>
- Lorca, P. (Marzo de 2012). *IMPLANTACIÓN DE LOS SISTEMAS ERP POR LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS*. Oviedo, España.
- Maqueira Marín, J., Moyano Fuentes, J., Bruque Cámara, S., & Nuñez-Cacho Utrilla, P. (2017). Design and implementation of an ERP platform as practice environment for learning in Operations Management. *WPOM-Working Papers on Operations Management*, 8, 27-31. doi:<https://doi.org/10.4995/wpom.v8i0.7112>

- Miguez, Pablo (2008), Las transformaciones recientes de los procesos de trabajo: desde la automatización hasta la revolución informática. Trabajo y Sociedad, vol. X, núm. 11, 2008, pp. 1-20, Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero, Argentina.
- MOON, Young B. Enterprise Resource Planning (ERP): a review of the literature. In (2007): International Journal of Management and Enterprise Development, 2007, vol. 4, no 3, p. 235-264.
- MUÑIZ, Luis. ERP, (2000) Guía práctica para la selección e implantación. Edición Gestión, 2000.
- Newman, M. & Westrup, C. (2005). Making ERPs work: accountants and the introduction of ERP systems. European Journal of Information Systems. 14(3): 258-272.
- Nora S. y Minc A (1992), La automatización de la sociedad, México, Fondo de Cultura Económica.
- RIASCOS-ERAZO, Sandra Cristina; ARIAS-CARDONA, Víctor Hugo (2016). Análisis del impacto organizacional en el proceso de implementación de los Sistemas de Información ERP – Caso de Estudio. En: Entramado. Enero - Junio, 2016. vol. 12, no. 1, p. 284-302, <http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2016v12n1.23127>.
- Robey, D.; Ross, J.y Boudreau, M. 2002. Learning to implement enterprise systems: An exploratory study of the dialectics of change. Journal of Management Information Systems. Vol. 19, n.º 1, págs. 17-46.
- Tunal Santiago, G (2015), Automatización de los procesos de trabajo, Revista Actualidad Contable Faces, vol 8, núm 10, Universidad de los Andes, Merida, Venezuela.
- Tundidor, L , Dianelys Nogueira-Rivera, Alberto Medina-León, Annia Serrate-Alfonso (2018). Requerimientos de los sistemas informativos para potenciar el control de gestión.
- VILLA, Antonio; PUERTA, Alejandro; NÚÑEZ, Roberto (2015). Curso de Consultoría TIC. Gestión, Software ERP y CRM. IT Campus Academy, 2015.
- San Emeterio, C. (2011). La reconfiguración de la subjetividad en el trabajo contemporáneo. Ponencia presentada en el 10º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: Pensar un mejor trabajo. Acuerdos, controversias y propuestas. Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo. Buenos Aires, Argentina.
- San Emeterio, César (2013). Automatismos corporales y automatismos tecnológicos en el marco del debate por el futuro del trabajo humano. Trabajo presentado en 11º Congreso Nacional de Estudios del trabajo. Organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo. Buenos Aires.

- Scapens, R. & Jazayeri, M. (2003). ERP systems and management accounting change: opportunities or impacts? A research note. *European Accounting Review*. 12(1): 201-233.
- Shang, S. & Seddon, P. (2002). Assessing and managing the benefits of enterprise systems: the business manager's perspective. *Information Systems Journal*. 12(4):271-299.
- Spathis, C. & Constantinides, S. (2004). Enterprise Resource Planning Systems' impact on accounting processes. *Business Process Management Journal*. 10(2): 234-247.
- SUAREZ REY, Carlos; GOMEZ VIEITES, Álvaro. *Sistemas de Información Herramientas Prácticas para la Gestión Empresarial*. Ra-Ma.

¿ES LA EXCLUSIÓN SOCIAL UN FENOMENO RELEVANTE PARA LA ECONOMÍA? Conceptualización y diferenciación con otros fenómenos sociales

Ibáñez Martín, María María (UNS-IESS-CONICET)

INTRODUCCION

El concepto de exclusión social surge con el escrito de Lenoir (1974), en el ámbito de la sociología. No obstante el origen sociológico, en los escritos de Adam Smith (1776) puede identificarse una referencia al mencionar que el estado de privación implica no poder aparecer en público sin vergüenza.

A pesar de no ser un concepto radicalmente nuevo y de gran utilización en los ámbitos político, académico e institucional, persiste la falta de consenso respecto de su significado. Rubio (2002) sostiene que dicha ausencia se fundamenta en las características distintivas del fenómeno. La discusión respecto de a qué se refiere su alcance, las dimensiones que lo explican y su diferencia con otros fenómenos sociales (principalmente la pobreza y desigualdad social) han sido objeto de diversas investigaciones.

Adicionalmente, en la literatura se encuentra disenso respecto al tratamiento de la exclusión como un fenómeno dicotómico. Los autores se dividen entre aquellos que planean que la población puede ser caracterizada como excluida o incluida existiendo un límite claro entre los dos grupos y, por el otro lado, aquellos que consideran a la exclusión como una cuestión de matices o grados.

A pesar de todo ello, el combate contra la exclusión (mejorar el grado de inclusión), ha tomado gran protagonismo en la justificación y motivación de las políticas públicas en las últimas décadas. Por todo esto, el presente trabajo pretende realizar una revisión del rol del concepto en la Economía y aportar, desde un enfoque epistemológico, al debate sobre la exclusión social.

DESARROLLO

En numerosos casos, los conceptos de desigualdad y exclusión social son utilizados indistintamente para expresar determinadas situaciones no deseadas en la sociedad. Sin embargo son fenómenos sociales con distinta causa, agudeza y efecto sobre la sociedad, por lo que se plantea la necesidad de exponer conceptualmente sus similitudes y diferencias.

La existencia de exclusión y de excluidos es una característica de las sociedades desde que los hombres y mujeres han vivido colectivamente (Estivill, 2003). A pesar de ello, en la literatura sobre desigualdad, pobreza y marginalidad no era posible encontrar una definición de exclusión social hacia fines del milenio pasado (Fabre, 2000). El Banco Interamericano de Desarrollo (2007) sostiene que no hay mucha claridad respecto a lo

que se quiere decir cuando se habla de exclusión social y, en concordancia, Castel (1997) postula que debiera utilizarse el término con “infinitas precauciones”.

Es así que el surgimiento del concepto de “exclusión social” tuvo diversas reacciones en el ambiente académico. Por un lado, un grupo de autores con visión crítica sostienen que la noción de exclusión social no es más que un eufemismo de conceptos previos como pobreza, vulnerabilidad, desempleo y marginalidad (Atkinson y Hills, 1998; Révauger, 1997; Oyen 1997) y, dentro de esta corriente, otro conjunto considera que la expresión es un elemento político para ser utilizado en los discursos y evitar otras cuestiones más relevantes (Levitas, 1996, 2000; Kennett, 1999). Según Levitas (1996) la expresión de exclusión social obliga a la polarización del debate de lo social, la reproducción de desigualdades y la falla de la cohesión social; en el mismo sentido Herzorg (2011) sostiene que la exclusión social opera como idea y no como concepto teórico. Dentro de los autores que niegan su distinción respecto de conceptos previos Bachiller (2013) sostiene que la exclusión social puede ser vista como pobreza más aislamiento social. En concordancia, para Salvia (1999) la proliferación de procesos de segmentación social puede aplicarse a economías con crecimiento económico y concentración de la riqueza sin la consiguiente distribución del trabajo y el ingreso a escala social y regional. En el mismo sentido, Abrahamson (1995) postula que los socialmente excluidos son los más pobres de los pobres y que la exclusión social puede ser entendida como una submuestra de la pobreza que recoge los peores casos. En cambio, según Busso (2005) el concepto surge del análisis necesario sobre cómo y por qué el sistema social genera procesos y dinámicas que excluyen en un momento y lugar, siendo su medición algo menos descriptivo que la pobreza.

En una visión opuesta se encuentran los autores que dan valor al concepto por sí mismo y lo reconocen como un fenómeno social que se evidencia en la realidad. Esta segunda posición se bifurca en un subgrupo de autores que sostiene que la exclusión social es un problema extremo que indica la ruptura de los lazos sociales (Townsend, 1979; Veit-Wilson, 1998) y, por otro lado, aquellos que la interpretan como acumulación de privaciones en las dimensiones relevantes de la vida en sociedad (Unidad de Exclusión Social, 1997; Steinert, 2003).

Dentro de los autores que la reconocen como un fenómeno social en sí mismo, Atkinson y Hills (1998) y Burchardt (1998) la caracterizan como un concepto:

- Relativo: la exclusión de las personas en una sociedad determinada se verifica en un momento dado del tiempo y en función de lo importante de igualar en ese momento.
- Multidimensional: la participación es relevante en dimensiones que superan el consumo y los ingresos. Son numerosas las dimensiones que intervienen en los procesos de exclusión, convirtiéndolo en una cuestión de matices (no es una opción binaria: incluido versus excluido).
- Dinámico: es un proceso, que se desarrolla a lo largo del tiempo. La exclusión implica el pasado, el presente y el futuro. Para Castells (2004) quienes hoy pueden ser juzgados como excluidos podrán no serlo mañana, dependiendo de las privaciones o privilegios que posean en diversas dimensiones.
- Agencia: la exclusión depende la interacción de los individuos, las políticas, grupos de poder, entre otras cuestiones. La condición de excluido no depende la persona en sí misma, sino que algo o alguien intervienen en el resultado.

- Multinivel: la exclusión no es un concepto agregado, puede evaluarse el grado de inclusión de una persona, de un grupo de personas, de los hogares, las comunidades, barrios, regiones, entre otros.

Tsakloglou y Papadopoulos (2002) coinciden con la visión anterior, sólo que agregan el carácter relacional, refiriéndose a los vínculos sociales que se ven fragmentados en un proceso de exclusión.

Jiménez Ramírez (2008), Subirats, Goma y Brugué (2005) y Golovanevsky (2003), sostienen que la exclusión social es un fenómeno que posee cinco características que lo separan de los demás fenómenos sociales:

- Estructural: implica fracturas del tejido social, ruptura de ciertas coordenadas básicas de integración, generando un nuevo sociograma de grupos excluidos.
- Relacional: la exclusión no es proceso individual, sino que surge de un conjunto de decisiones que toma una red de individuos. Cada sociedad presenta sus propios umbrales de inclusión /exclusión.
- Dinámico: Es un proceso –o un conjunto de ellos- más que una situación estable, con geometría variable y fronteras móviles.
- Multifactorial y multidimensional: es un fenómeno poliédrico, complejo y no admite definiciones segmentadas.
- Politizable: es susceptible de ser abordado desde los valores, la acción colectiva, la práctica institucional y las políticas públicas. Los excluidos no son un grupo homogéneo, de allí la dificultad de encontrar o definir la forma superadora de la exclusión.

La multidimensionalidad es completamente aceptada en las definiciones de exclusión, a diferencia de lo que ocurre con desigualdad. Este consenso se enfrena al disenso respecto de las dimensiones que son determinantes en el desenlace del proceso de exclusión. Sin embargo, ciertas dimensiones son contempladas por todas las definiciones encontradas (salud, educación, empleo, vivienda).

Un conjunto de autores considera que las dimensiones poseen la misma importancia para explicar la situaciones de exclusión, sin embargo difieren en la definición de cuáles son relevantes. Diversos trabajos definen la exclusión en torno a la privación en cuestiones, actividades o acciones normales en una sociedad, sin embargo no detallan a qué se refieren. Burchardt, Le Grand y Piachaud (1999) consideran que un individuo estará socialmente excluido si, siendo parte de una sociedad determinada, no puede participar por cuestiones involuntarias en las actividades normales de la sociedad, aunque desearía hacerlo. En otro trabajo Burchardt (1998) menciona cinco dimensiones cruciales para explicar la exclusión: la producción, el consumo, riqueza, política y social. Dicha participación se ve afectada por las condiciones de origen, ambiente y borde. Así, los procesos desencadenantes de la exclusión se verifican en cada una de las esferas y el cómo funcionan esos procesos se cristaliza en el concepto de agencia (Hills, 1999).

La Comisión Europea, en su reporte final “Dimensiones no monetarias de la Exclusión Social” (Atkinson y Davoudí, 1998), señala que existen cinco factores causales de este fenómeno social:

- Social: haciendo referencia a las relaciones o vínculos que pueden darse en una sociedad.
- Económico: relacionado al acceso de servicios y bienes económicos.
- Institucional: con respecto al acceso a sistemas de salud, seguridad, educación, burocracia, entre otros.
- Territorial: tanto en cuestiones demográficas, de acceso y permanencia.
- Referencias simbólicas: como la identidad, la autoestima, la visibilidad social, expectativas, etc.

En el documento se sostiene que la exclusión social se da cuando hay privaciones al interior de al menos una de las dimensiones.

Luego, diversos conjuntos de autores reconocen a una dimensión específica como la líder del proceso de exclusión: dimensión laboral (Comisión Europea, 1992, 2000; Nair, 1997; Minujin 1999; Castells, 2001; Jiménez Ramírez, 2008; Subirats y otros, 2004); institucional (Comisión de las Comunidades Europeas, 1992; Rodgers y Figueiredo, 1994; Berghman, 1995; Lo Vuolo, 1995; Tezanos, 1999; Banco Interamericano de Desarrollo, 2007); lazos sociales (Sen, 2000; Atkinson y otros, 2005; Rizo López, 2006; BID, 2007). Finalmente, otro grupo de autores encuentran a la educación como dimensión protagónica (Rama, 1983; Rivero, 1999; Latas, 2002; Muñoz, 2004; Sarrionandia, 2006; Hopenhayn, 2008; Jiménez Ramírez, 2008; de la Puente, 2009; Kessler, 2011; Sánchez, 2012; Ibáñez Martín, 2015). El grado de educación que tengan los individuos determinará la suerte y el desempeño que posean en el resto de las dimensiones. De este modo, la educación es el comienzo del un entramado que determina el desempeño en las demás dimensiones relevantes de la vida. La importancia de la educación también puede encontrarse en la postura de Sen (1979) quien la considera una libertad fundamental contenida dentro de las libertades sociales. La falta de educación es la privación de un aspecto fundamental en la vida de un individuo. En sintonía, la UNESCO sostiene que la educación desempeña una función esencial en el desarrollo humano, social y económico (UNESCO, 2011). Existe en la literatura sobre el tema una discusión respecto a si la exclusión social es un fenómeno dicotómico o si entre los extremos incluido-excluido existen matices de exclusión.

Muchos autores reconocen que la exclusión social permite dividir a la población entre incluidos y excluidos y la línea es bien marcada entre un grupo y otro. Tezanos (1999) sostiene que la expresión pone en evidencia el carácter dual de las sociedades capitalistas, coexistiendo un sector integrado y otro excluido. En este sentido, la exclusión se analiza en un momento del tiempo y permite la localización de los individuos en un sector u otro. Las condiciones de origen de los individuos influyen notablemente en la posición que ocupen en la dicotomía (Lipton et. al, 1998). En este sentido, existen ciertos requisitos colectivos que son determinantes y quienes carezcan de ellos difícilmente puedan progresar en los sucesivos intentos de salir de los circuitos de exclusión.

Bajo la óptica dicotómica, la exclusión se caracteriza como un fenómeno persistente y relacionado con la generación de trampas de pobreza. Estas últimas son definidas por Azariadis y Stachurski (2005) como cualquier mecanismo auto-reforzado que genera la persistencia de la pobreza. La exclusión se cristaliza en la persistencia de privaciones en diversas dimensiones contempladas por la medición de pobreza multidimensional Sin embargo, tal como se desarrolla en el segundo capítulo, una persona puede estar

socialmente excluida sin ser pobre pero la situación inversa no es cierta (a menos que toda la sociedad analizada lo sea). Entonces, la existencia de una trampa de pobreza implicará una situación de exclusión en más de una dimensión relevante para el desarrollo de la vida.

Oponiéndose a la visión dicotómica, Atkinson y Hills (1998) reconocen que entre los extremos hay una cumulo de situaciones intermedias con exclusión en diversas esferas y con distinta intensidad. Estas situaciones son menos severas que el extremo “totalmente excluido”, sin embargo deben ser atendidas por las políticas públicas y la agenda del estado. Asimismo, Golovanevsky (2003) postula que el concepto tiene la virtud de ir más allá, superando las nociones economicistas de la pobreza y marginalidad. La exclusión permite reconocer un entramado de situaciones intermedias problemáticas para el desarrollo de los países, sin caer en el carácter dicotómico pobre/nopobre.

Tezanos (2001) entiende la exclusión como elemento de un proceso con diferentes estadios, en los cuales se encuentran los extremos de la completa inclusión y exclusión. La cantidad de matices existentes entre ambos extremos depende directamente de la cantidad de variables que se consideren determinantes del proceso y la dependencia de éstas con el espacio bajo análisis. Hacia el final de su libro, el autor sostiene “la exclusión social debe ser entendida como la etapa final de procesos subyacentes bastante complejos, de los que nadie puede quedar totalmente prevenido en una sociedad de riesgo” (Tezanos, 2001, pp.173).

Kristensen (1995) habla de espacios de exclusión donde las diferentes dimensiones se interrelacionan e intensifican los efectos de la misma y generan “espirales de desventajas”. El BID (2007) reconoce que la exclusión en una dimensión conduce a la exclusión en muchos otros ámbitos, por ejemplo la falta de documentación como generador de privación en la toma de decisiones, en el mercado de crédito, en el sistema de educación y beneficios sociales.

En síntesis, no hay consenso respecto de si la exclusión es un fenómeno dicotómico o no. Ciertas posturas entienden a la exclusión como una situación dicotómica y sostienen que una persona podrá ser catalogada como incluido o excluido de manera estricta. Por otro lado, un cúmulo importante de estudios analiza la exclusión como un proceso que puede ser caracterizado como continuo y de acumulación de privaciones. El grado de exclusión es determinado por la suma de privaciones en diversas esferas, siendo mayor a medida que la cantidad de esferas de privación aumenta y se agudiza dentro de cada una de ellas. En la presente tesis se adopta esta última postura, se admite que existen matices de inclusión más o menos severos y su reconocimiento permite mejorar la programación y desarrollo de las políticas preventivas y paliativas de la exclusión.

La definición de la exclusión social es un aspecto ampliamente abordado desde diversas disciplinas. Debido, entre otras cosas, al uso relativamente reciente es confundido o considerado (en numerosas ocasiones) sinónimo de otros conceptos con mayor reconocimiento, tales como desigualdad, vulnerabilidad y pobreza.

A pesar de ello, la exclusión social es un fenómeno social en sí mismo, con sus propias características, alcances y efectos sobre la sociedad. La desigualdad implica que hay personas con ventaja de oportunidades en la elección de sus estilos de vida y, por tanto, habrá desfavorecidos en la jerarquía social. La existencia de una proporción de la población excluida implica la presencia de desigualdad en la sociedad. Sin embargo, una distribución desigual de oportunidades no implica que un individuo o un grupo esté inmerso en la sociedad de manera disfuncional o errática.

Por otra parte, la vulnerabilidad social involucra a aquellos individuos que transitan una situación de desventaja y oscilan entre la inclusión y la exclusión. Esta realidad está asociada al riesgo de caer en la exclusión, como desenlace desfavorable, y a la capacidad (o incapacidad) de sortear situaciones desfavorables en función de los recursos y las estrategias de acción que puedan desarrollar las personas. El concepto tiene intrínsecos los conceptos de probabilidad y riesgo, cuya incorporación en indicadores y modelos genera una complicación adicional a un objetivo por sí mismo complejo. Siendo éste uno de los motivos por los que las lógicas de vulnerabilidad son escasamente abordadas por la economía y estrategias de medición. Así, la relación entre vulnerabilidad y exclusión es claro, el vulnerable puede sobrepasar la situación de desventaja y volver a la zona de integración o, por el contrario, no superarla y desenlazar en una situación de exclusión social.

La confusión más recurrente se origina entre pobreza y exclusión. La visión unidimensional de la pobreza permite, en cierto sentido, trazar una separación más clara entre ambos fenómenos. Por el contrario, el surgimiento de trabajos con abordaje de medición multidimensional conlleva al tratamiento de exclusión como sinónimo de pobreza, sin considerar que las dimensiones consideradas para la pobreza remiten a cuestiones meramente económicas. En esta línea, la Iniciativa sobre Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford (OPHI) dificultó aún más la separación entre ambos fenómenos, profundizándose con el tratamiento de las “dimensiones faltantes en la medición de la pobreza”.

Sin embargo, la pobreza multidimensional es un concepto más estrecho que la exclusión, su multidimensionalidad se centra en cuestiones económicas, es un estado y no un proceso, no incorpora el concepto de agencia y, por último, no es (necesariamente) relacional. Entonces, la pobreza no implica la presencia de exclusión y viceversa.

Con un abordaje multidisciplinar resulta relevante distinguir exclusión de marginalidad y desafiliación. La marginalidad es definida como la falta de participación en aquellas esferas en las que el individuo debería hacerlo por ser parte de una sociedad. En general se referencia principalmente a la dimensión laboral y a la incapacidad de los sistemas capitalistas de absorber la masa laboral creciente, se genera por la inhabilidad de ciertos individuos o grupos de adaptarse a la nueva organización política, social, económica y cultural. Adicionalmente es dable destacar que es la persistencia de la marginalidad la que genera vulnerabilidad.

Por último, la desafiliación referencia a los individuos que no participan en las actividades de producción y que padecen de aislamiento social. El concepto es desarrollado por Castel (1997) ante la insatisfacción respecto a la capacidad explicativa de la exclusión. La desafiliación se remite a tres esferas: el mercado laboral, las relaciones de proximidad y las decisiones individuales que llevan al individuo a la zona de desafiliación, siendo un concepto más estrecho que la exclusión. Es así que la desafiliación puede considerarse un matiz o grado de exclusión que afecta sólo a tres dimensiones.

Por todo lo expuesto, puede concluirse que la exclusión social es un fenómeno en sí mismo, que engloba otros fenómenos sociales, y una patología severa que afecta el crecimiento y desarrollo económico sostenible, la seguridad social, la democracia, la ciudadanía y el bienestar individual y global. Reconocer su existencia permite considerarlo objeto de estudio y medición. A su vez, profundizar el estudio sobre sus causas, consecuencias y magnitud permitirá diseñar y realizar políticas con mayor eficacia y eficiencia. Por ello, es objetivo de los próximos capítulos avanzar en el abordaje de la exclusión como fenómeno social y su cuantificación.

CONCLUSIONES

El fenómeno de la exclusión social es altamente estudiado por diversas disciplinas, el concepto tiene un origen sociológico pero su abordaje supera dicha rama de la ciencia. La definición no encuentra consenso a pesar de los años, los autores se dividen entre aquellos que lo consideran un fenómeno dicotómico o de grados, entre los que consideran que está liderado por ciertas dimensiones y entre los postulan que es liderado por ciertas dimensiones determinadas.

Por otro lado, a pesar de los disensos, el fenómeno es reconocido como un fenómeno multidimensional, dinámico y relativo. En dichas características los desacuerdos aparecen al mencionar cuáles son las dimensiones que intervienen en el proceso excluyente, cuánto es el tiempo que las privaciones deben persistir en el tiempo para generar exclusión y los grupos con los que los individuos se comparan para ser catalogados como excluidos.

A comienzo de la década del 80', con la aparición del término, un conjunto de autores lo catalogaba como un eufemismo de conceptos previos o como sinónimo de conceptos como pobreza y desigualdad. Por otro lado, otro conjunto de trabajos reconoce su especificidad y lo diferencia de los demás conceptos. Las características intrínsecas del fenómeno son las que permiten diferenciarlo de la pobreza, la vulnerabilidad, la desigualdad, desafiliación y marginalidad.

El reconocimiento del fenómeno y avanzar en su definición permite conocer sus especificidades y avanzar en la tarea de desarrollar medidas que permitan entender y mensurar el fenómeno. Las políticas públicas de las últimas décadas han centrado su objetivo en el combate de la exclusión o la promoción de la inclusión social, sin embargo no se encuentran antecedentes que expliquen sus causas, su agudeza y sus consecuencias en la sociedad. Es trabajo de futuras investigaciones avanzar en la propuesta de indicadores para medir la exclusión social en Argentina y mensurar la incidencia de cada una de las dimensiones que la componen.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abrahamson, P. (1995). Social exclusion in Europe: old wine in new bottles? *Družboslovne razprave*, (19-20), pp.119-136. Disponible en <http://dk.fdv.uni-lj.si/dr/dr19-20Abrahamson.PDF>

Atkinson, A. B., y Hills, J. (1998). Exclusion, employment and opportunity. Centro de Analisis de Exclusión social, London School of Economics, CASE Paper n°4. Disponible en <http://repositorio.minedu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/3533/Exclusion,%20Employment%20and%20Opportunity.pdf?sequence=1>

Atkinson, R., y Da Voudi, S. (2000). The concept of social exclusion in the European Union: context, development and possibilities. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 38(3), pp. 427-448.

Azariadis, C., y Stachurski, J. (2005). Poverty traps. Handbook of economic growth, 1, 295-384.

Bachiller, S. (2013). Teorías sobre la exclusión social: reflexionando acerca de su aplicabilidad en el análisis de los procesos de precariedad social que afectan a los recolectores informales de un basural municipal. IDENTIDADES Dossier Primer Encuentro Patagónico de Teoría Política, pp. 01-08. Disponible en: <https://iidentidades.files.wordpress.com/2013/08/bachiller-pdf.pdf>

Banco Interamericano de Desarrollo (2007). ¿Los de afuera?: patrones cambiantes de exclusión en América Latina y el Caribe. Informe sobre Progreso Económico y Social de América Latina. Disponible en: <http://repositorio.minedu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/264/138.%20Los%20de%20afuera%20Patrones%20cambiantes%20de%20exclusi%C3%B3n%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20el%20Caribe.pdf?sequence=1>

Burchardt, T. (1998). Submission to Glasgow Regeneration Alliance Social, Inclusion Inquiry. Documento de trabajo, Universidad de Glasgow, Disponible en <https://www.gla.ac.uk/research/az/> .

Burchardt, T., Le Grand, J., y Piachaud, D. (1999). Social exclusion in Britain 1991—1995. Social Policy y Administration, 33(3), pp. 227-244.

Busso, G. (2005). Pobreza, exclusión y vulnerabilidad social. Usos, limitaciones y potencialidades para el diseño de políticas de desarrollo y de población. Tandil, VIII Jornadas Argentinas de Estudios de Población, Asociación de Estudios de la Población, pp. 1-27.

Castel, R. (1997). Metamorfosis de La Cuestión Social, Las. Paidc"s.

Castells, M. (2004). La era de la información: economía, sociedad y cultura (Vol. 3). Siglo XXI.

Comisión de las Comunidades Europeas (1992). Hacia una Europa de la Solidaridad. Intensificación de la lucha contra la exclusión social y la promoción de la integración. Bruselas, Pp.542 Disponible en https://www.researchgate.net/profile/Michael_Lipton/publication/44825245_Successes_in_anti-poverty/links/0046352d2695fd140e000000.pdf

Comisión Europea (2000). Construir una Europa que Fomente la Integración. Reunión del Consejo Europeo, Lisboa, Marzo. Pp. 6. Disponible en http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_es.htm

Estivill, J. (2003). Panorama de la lucha contra la exclusión social: conceptos y estrategias. International Labour Organization.

Fabre, M. M. (2000). Consideraciones en torno al concepto de exclusión social. Acciones e investigaciones sociales, (11), pp. 9-22.

Golovanevsky, L. (2003). Pobreza, vulnerabilidad y exclusión. Sus aportes diferenciales para la comprensión de la situación social de Jujuy (1991-2001). In Actas del 6to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo.

Herzorg, B. (2011). Exclusión discursiva. Hacia un nuevo concepto de la exclusión social. *Revista Internacional de Sociología*, 69(3), pp. 607-626.

Jiménez Ramírez, M. (2008). Aproximación teórica de la exclusión social: complejidad e imprecisión del término. Consecuencias para el ámbito educativo. *Estudios pedagógicos*, 34(1), pp.173-186.

Kennett, P. (1999). Homelessness, citizenship and social exclusion. *Homelessness: Exploring the new terrain*, pp.37-60.

Kristensen, H. (1995). Social exclusion and spatial stress. The connections. In *Beyond the Threshold. the Measurement and Analysis of Social Exclusion*. Policy Press. Disponible en <http://www.forskningsdatabasen.dk/en/catalog/2186065553>

Lenoir, R. (1974). *Les exclus: un Français sur dix* (Vol. 13). Seuil.

Levitas, R. (1996). The concept of social exclusion and the new Durkheimian hegemony. *Critical social policy*, 16(46), pp.5-20.

Lipton, M. (1977). Why poor people stay poor: urban bias in world development. Disponible en <http://www.popline.org/node/638806>

Lo Vuolo, R. (1995). *Contra la exclusión. La propuesta del ingreso ciudadano*. Buenos Aires: Ciepp

mínimum incomes. Bristol: The Policy Press.

Minujin, A. (1999). ¿La gran exclusión? Vulnerabilidad y exclusión en América Latina. Filmus, Daniel (Comp.): *Los noventa. Política, sociedad y cultura en América Latina y Argentina de fin de siglo*. Buenos Aires: FLACSO/EUDEBA, pp.53-77.

Muñoz, J. M. E. (2004). La educación, puerta de entrada o de exclusión a la sociedad del conocimiento. *Nuevas tecnologías y educación*. Pearson Educación, pp. 25-58.

Nair, S. (1997). Pensamiento contemporáneo y exclusión social. In *Exclusión e intervención social: conferencias pronunciadas en el Centre Cultural Bancaixa*. Bancaixa, pp. 11-18.

Øyen, E. (1997). The contradictory concepts of social exclusion and social inclusion. *Social exclusion and anti-poverty policy: a debate*. Pp. 63-66. Disponible en http://bora.uib.no/bitstream/handle/1956/2487/The_contradictory.pdf?

Rama, G. W. (1983). La educación latinoamericana: exclusión o participación. *Revista de la CEPAL*, n°21, pp. 13-3. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10687/021013038.pdf?sequence=1>.

Revauger, J. P. (1997). Depoliticising Inequality: Exclusion and Discrimination in French, British and European Social Policies'. *Discurso en la Conferencia sobre dimensiones de la desigualdad en Inglaterra y Francia*, pp.30-45.

Rivero, J. (1999). *Educación y exclusión en América Latina: reformas en tiempos de globalización*. Lima: Tarea.

Rizo Lopez, A.E. (2006). ¿A qué llamamos exclusión social? Polis, Revista de La Universidad Bolivariana, 5(15). Disponible en: <https://journals.openedition.org/polis/5007>

Rodgers, G., y de Figueiredo, J. B. (1994). Overcoming exclusion: livelihood and rights in economic and social development. Discussion Paper No DP/72/1994. Geneva: International Institute for Labour Studies.

Rubio, M (2002). La exclusión social. Teoría y práctica de la intervención. Madrid: Editorial CCS.

Salvia, A. (1999). La Patagonia de los noventa. Sectores que ganan, sociedades que pierden. Procesos y balance general. Buenos Aires: La Colmena-UBA-UNPA.

Sen, A. (1999). Sobre ética y economía. Alianza Editorial.

Smith, A. (1776). Wealth of Nations. Vol. II, Libro, V, Capitulo 2, United States: Campbell y Skinner. pp. 469-471.

Steinert, H. (2003). Participation and social exclusion: a conceptual framework. H., Steinert, y A., Pilgram (Eds.), Welfare Policy from Below, 45-60.

Subirats, J., Gomà, R., y Brugué, J. (2005). Análisis de los factores de exclusión social. Documentos de trabajo nº4. Bilbao: Fundación BBVA. Disponible en: http://www.fbbva.es/TLFU/dat/DT_2005_04.pdf

Tezanos, J. F. (1999). El contexto sociopolítico de los procesos de exclusión social. Tendencias en desigualdad y exclusión social. Tercer Foro sobre Tendencias Sociales. Madrid: Editorial Sistema.

Tezanos, J. F. (2001). La sociedad dividida: estructuras de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas. Madrid: Biblioteca Nueva.

Townsend, P. (1979). Poverty in the United Kingdom: a survey of household resources and standards of living. University of California Press.

Tsakloglou, P., y Papadopoulos, F. (2002). Aggregate level and determining factors of social exclusion in twelve European countries. Journal of European Social Policy, 12(3), pp. 211-225.

Veit-Wilson, J. (1998). Setting adequacy standards. How governments define

LA ENSEÑANZA DE LA HISTORIA Y FILOSOFÍA DE LA CIENCIA: ORÍGENES EN SANTA FE EN LA FACULTAD DE QUÍMICA INDUSTRIAL Y AGRÍCOLA DE LA UNIVERSIDAD DEL LITORAL (1920-1930)

Kobialka, Aquiles (UADER-UNER)

INTRODUCCIÓN

El presente artículo intenta describir la manera de enseñar historia y filosofía de la ciencia en sus orígenes en la Facultad de Química Industrial y Agrícola (FQIYA) de Universidad Nacional del Litoral (UNL), valorando un proceso disciplinar que de manera creciente y sostenida en el tiempo fue adquiriendo mayor importancia académica hasta llegar a su máximo status disciplinar en 1939, como Instituto de Historia y Filosofía de la Ciencia, – referente internacional de la disciplina - dependiente del Rectorado de la Universidad y que estuvo en actividad hasta 1943.

Investigamos el lugar de la historia y filosofía de la ciencia en la carrera de Ingeniería Química (IQ) desde que comenzara a dictarse en la Facultad de Química en 1920, hasta que se cambiara el plan de estudios de la carrera ingenieril en 1930.

Es el comienzo del proceso hasta llegar a 1939, y que dividimos en tres periodos diferenciados, el primero de los cuales abordaremos teniendo en cuenta el pensar y actuar de docentes para los cuales quien pretendía hacer ciencia no podía desconocer su historia.

Uno de sus ideólogos principales fue Horacio Damianovich, profesor titular de Fisicoquímica en la Universidad de Buenos Aires (UBA), quien había intentado fallidamente reorganizar por completo los estudios de química en su universidad.

Su lugar estaría en la Facultad de Química de Santa Fe, la que asoció incipientemente a la profesionalización, la investigación científica acerca de la química y la historia y filosofía de la ciencia, constituyendo esto una forma inédita de relacionar ciencia con su historia como insumo básico de aquella.

Algunos fundamentos filosóficos y políticos del origen de la Universidad Nacional del Litoral en Santa Fe

La situación política, los sistemas pedagógicos, el positivismo, la enseñanza laica, fueron algunos de los temas difundidos por los maestros de los que denominaremos agentes fundadores de la disciplina en la Universidad del Litoral.

Algunos, como Damianovich, cursaron sus estudios secundarios en el Colegio Nacional de Buenos Aires; otros, como Gollán (h) – especialista en fotoquímica, decano en 1920

de la Facultad de Farmacia de la UNL y en 1929 de la FQIyA - lo hicieron en el Colegio de la Inmaculada Concepción de Santa Fe.

En las Universidades de Buenos Aires, Córdoba, La Plata, Tucumán y en la recién creada Facultad de Filosofía y Ciencias de la Educación de la Universidad del Litoral, con sede en Paraná, se vigorizó la renovación de la enseñanza de la filosofía. Esta renovación estuvo ligada, precisamente, a la lucha contra la enseñanza oficial positivista (Biagini, et.al. 1985, 324).

Hasta 1918 – año de la Reforma Universitaria que estalló en junio con el apoyo de Irigoyen - existían en la Argentina tres Universidades Nacionales: Córdoba, Buenos Aires y La Plata más dos Provinciales: Santa Fe y Tucumán.

En 1919 adhirió al movimiento la Universidad santafesina. Creemos que ello fue decisivo para que se dispusiera su nacionalización y oficialmente creara por la Ley N° 10.861 del 17 de octubre de 1919 la Universidad Nacional del Litoral con las Facultades de Ciencias Jurídicas y Sociales, con asiento en la Ciudad de Santa Fe, formada sobre la base de la Facultad de Derecho Provincial; de Ciencias Médicas, Farmacia y Ramos Menores, con asiento en la Ciudad de Rosario, sobre la base de la Escuela de Medicina y Hospital del Centenario; de Ciencias Matemáticas, Físico - Químicas y Naturales, aplicadas a la Industria, con asiento en la ciudad de Rosario, cuya organización se haría sobre la base de la Escuela Industrial de la Nación de esa ciudad; de Ciencias Económicas, Comerciales y Políticas, con asiento en la ciudad de Rosario cuya organización se haría sobre la base de la Escuela Superior de Comercio de la Nación; de Ciencias Económicas y Educativas, con asiento en la Ciudad de Paraná, cuya organización se haría sobre la base de la Escuela Normal de la Nación y de Agricultura, Ganadería e Industrias y Afines, con asiento en la ciudad de Corrientes.

Simultáneamente a la creación de la UNL se dio origen a la FQIyA – sobre la base de la Escuela Industrial (EIS) existente en la ciudad - respondiendo a una concepción científico - técnica que tenía en cuenta el desarrollo prospectivo de la industria de nuestro país. Surgió así una de las primeras – si no la primera¹ - carrera de IQ de América del Sur, que conjugaba los estudios de Química, Física, Matemática, Físico - Química, Termodinámica, Mecánica con Tecnologías Industriales, permitiendo la formación de graduados capacitados para enfrentar la etapa de desarrollo industrial que se asomaba en el país. Como veremos, esa formación se integraba con otra, de tipo humanista, dada inicialmente de forma limitada, pero que produciría un salto cualitativo a partir de la reforma del plan de estudios que comenzara en 1929 con una encuesta al universo académico: la aportada por el papel dado a la historia, metodología y filosofía de la ciencia en el currículo.

Los cursos en la FQIyA se inauguraron el 1º de julio de 1920, participando del acto oficial y firmando el Acta de Inauguración como representante del Poder Ejecutivo Nacional (PEN) Horacio Damianovich; como secretario interino de la facultad Josué Gollán (h); como representante por los estudiantes de ingeniería de la UBA Jorge Mir y como delegado representante de los estudiantes santafesinos Raúl Aguirre, entre otras personalidades (Boletín UNL, 1927, 224).

Con posterioridad a esa fecha, el 8 de abril de 1922 se realizó el acto de fundación de la UNL y la entrega de la misma a sus autoridades propias. En esa oportunidad representó

¹ Existe un debate sobre si fue Tucumán la primera en extender el título universitario de Ingeniero Químico.

al Poder Ejecutivo el Ministro de Justicia e Instrucción Pública José Salinas; firmaron el Acta como rector de la UNL José Ávalos y como decano de la FQlyA Francisco Urondo; entre otros invitados especiales (Boletín UNL, 1927, 222). En esos momentos, ya la FQlyA se hallaba abocada a su institucionalización, que se lograría plenamente entre 1923 y 1930.

LA HISTORIA DE LA CIENCIA EN EL CURRÍCULO: EL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE HASTA 1930.

En la carrera de IQ se daba al alumnado una preparación básica, científica, técnica e industrial necesaria para actuar con eficacia en el establecimiento de industrias que requiriesen una elaboración química o físico-química de las materias primas de diferente naturaleza. El Ingeniero Químico que egresaba con esa educación e instrucción teórico-práctica se encontraba ventajosamente ubicado frente al antiguo químico industrial analista para controlar materias primas y productos, para dirigir la implantación de una nueva industria por algo que es fundamental en las carreras técnicas: el criterio, fundado científicamente; además de realizar investigaciones científicas para mejorar técnicas, crear nuevos productos y aumentar los rendimientos de procesos ya instituidos.

A lo anterior, vinculando la ciencia y la técnica con la historia y la filosofía, lo llamaron “cultura”, con un carácter técnico-científico, con conferencias que, abordando problemas que en esos momentos deberían interesar a todo universitario. ¿Dónde se desarrollaban estas conferencias? Tras analizar el plan, una asignatura es la designada para tal fin: Química general: La materia Química general e inorgánica y nociones de físico - química constituía una introducción a la Química Superior y tenía un doble carácter, educativo e instructivo. (La Ingeniería Química, 1925, 16). Aquí aparecía la historia de la ciencia, principalmente enfocada como historia de la química, ya que trataba su origen y evolución disciplinar.

La orientación de los estudios de la carrera contemplaba la enseñanza del idioma inglés. Los textos empleados en clase eran de literatura química. También se dedicaban dos cursos a la enseñanza del Dibujo, inicialmente dictado por José Babini². La enseñanza de la matemática también estaba a cargo de este profesor. Se consideraba que la química ya había pasado por el periodo del empirismo para entrar de lleno a elaborar sus métodos de acuerdo con un proceso racional deductivo, por lo que el estudio de la matemática, ciencia deductiva por excelencia ofrecía al químico la ventaja de hacerle conocer un modelo, hacia el cual tiende la propia ciencia. Se dictaba además un curso de Geometría Proyectiva que tenía por finalidad dar a los alumnos la enseñanza de aquellos capítulos de la geometría de especial aplicación a la Estática Gráfica y Resistencia de los Materiales; y también enseñar los métodos usuales de representación, que el Ingeniero Químico empleaba por entonces para resolver los problemas de orden técnico, que se presentaban en sus funciones. (La ingeniería química: su finalidad y estudio, 1925, 9).

² Fue actor fundamental en la implementación disciplinar de la historia de la ciencia, sobre todo en su segunda etapa, tras la reforma del plan de estudios hacia los '30.

LA PEDAGOGÍA Y DIDÁCTICA DE LA ASIGNATURA QUÍMICA GENERAL E INORGÁNICA Y NOCIONES DE FÍSICO – QUÍMICA

Cuando hablamos de pedagogía, práctica o método de enseñanza en el campo de la IQ en este caso y de su didáctica (parte de la pedagogía que estudia las técnicas de enseñanza) lo hacemos en los términos que lo consideraban los actores de nuestro estudio, aunque reservamos para el final algunas consideraciones nuestras.

Es el propio Horacio Damianovich quien expondría un trabajo académico³ en la mesa “Pedagogía” del V Congreso Nacional de Medicina realizado en Rosario en setiembre de 1934 donde relataría una síntesis histórica de la organización de la FQIyA. (La Facultad de Química Industrial y Agrícola de la Universidad Nacional del Litoral, 1935). De allí extraemos algunas referencias que constituyen el presente apartado.

La inauguración de los cursos dio comienzo en dos ciclos: el superior universitario, constituido por las carreras de Ingeniero Químico y Perito Químico y el ciclo medio y elemental a desarrollarse en la EIS anexa.

Al día siguiente de la inauguración, el Dr. Damianovich, todavía como Delegado de PEN inició los cursos con una exposición sobre “Métodos de Investigación en la química moderna” y después el profesor Josué Gollán, secretario provisorio [...] y profesor de Química general e inorgánica y nociones de fisicoquímica, y de Práctica de laboratorio comenzó sus clases. Más tarde se hizo cargo de los cursos de Matemática y Dibujo el profesor José Babini.

En el mes de agosto de 1920 Damianovich inauguró los cursos nocturnos para obreros con una conferencia sobre “Fenómenos físicos y químicos”.

También inició el ciclo de Extensión Universitaria con dos conferencias, la primera en un salón social y la segunda en la bolsa de Comercio; respectivamente sobre “El aire líquido y las propiedades de los cuerpos a bajas temperaturas” y “La ciencia en su relación con el desarrollo económico de las naciones”.

Luego en la EIS, acompañado por su Director Ing. Francisco González Zimmermann, el Dr. Gollán y el Ing. José Babini se comenzaron a organizar:

- Los laboratorios de química.
- El museo tecnológico.
- El laboratorio y museo de matemáticas aplicadas.
- El laboratorio tecnológico.

Una vez instalados estos laboratorios y afianzada la principal carrera, la IQ, se contemplaría el aspecto puramente científico con la creación de laboratorios destinados exclusivamente a la investigación.

³ Comenzó el Dr. Damianovich su exposición con una pregunta; qué distingue a la FQIyA de otras que se ocupan en el país de la enseñanza superior de la química. Destacamos esta forma de encarar una ponencia académica.

Acerca del funcionamiento operativo de la investigación, y con el fin de fomentar esta actividad, se nombraron los primeros profesores, a la vez con el cargo de directores de laboratorio.

Respecto a las categorías instituidas para el personal Docente Universitario de la Facultad, estas fueron equiparadas al Estatuto Universitario de la UBA: Profesor Titular, Profesor Asociado, Profesor Adjunto, Jefe de Trabajos Prácticos (JTP) y Ayudante. Damianovich afirmaba que el sistema de cátedras era inadecuado y mal remunerado. La "ingeniería" – valga la paradoja del término - creada por la conducción para lograr una dedicación de los docentes a la enseñanza teórica y práctica y al fomento de la investigación logró un relativo bienestar económico para los mismos.

Aclara Damianovich acerca de la función de los distintos cargos docentes, al aseverar en su ponencia que el JTP es un colaborador y ejecutor directo de los propósitos del profesor, en cuanto a los Trabajos Prácticos para desarrollar por los alumnos⁴. Valga como ejemplo de que la puesta en marcha de la carrera se hizo con las jerarquías docentes cubiertas en cada caso.

Terminada la tarea del Delegado Organizador fue designado Decano interino Babini, quien tuvo a su cargo la organización del 2° año hasta mediados de 1922, año en que el PEN dio los primeros estatutos y nombró los primeros consejos directivos.

El primer decano, una vez normalizada la institución fue Francisco Urondo, quien colocó la piedra fundamental del edificio de la actual facultad en terrenos de la EIS.

En funciones de decano el vice, José Minervini, sobrevino la intervención nacional de noviembre de 1922 a abril de 1923, donde se implementó el estatuto de la UBA en la UNL.

En abril de 1923 fue electo decano Gollán, y reelecto en 1927, con los siguientes avances:

- Construcción del edificio de laboratorios.
- Reorganización de los laboratorios tecnológicos y de química industrial a cargo del Dr. Gustavo Fester.
- Habilitación de los laboratorios de física, químicas analítica, inorgánica, orgánica, agrícola, electrotecnia y fisicoquímica por los profesores Urondo, Gollán, Mantovani, Falco, Salaber y Maturo.
- Gestión de prácticas de los alumnos en YPF y La Forestal – las empresas mencionadas por Damianovich en el Congreso antes citado -
- Encuesta industrial implementada por los profesores Gollán, Niklison y Claus.
- Difusión del sistema de laboratorio y museo tecnológico y el sistema de viajes de estudio grupales (industrial fellowship) (IV Congreso Universitario, 1926).

⁴ Estamos a la búsqueda de trabajos prácticos para profundizar nuestra investigación sobre la enseñanza en esa época.

La didáctica de la Química general: el doble carácter de su dictado – educativo e instructivo –

El curso se subdividía en tres partes que se distribuían convenientemente durante el año:

1º Conferencias eminentemente teóricas;

2º Clases teórico - prácticas, en las que la exposición del profesor es acompañada de experiencias;

3º Práctica individual, efectuada por los alumnos en el laboratorio correspondiente.

En las conferencias el profesor iniciaba el curso estableciendo el carácter de la ciencia y de su método, luego estudiaba la evolución de la química desde su origen hasta la época moderna, siguiendo así el proceso natural de la evolución de las doctrinas y teorías químicas y consiguiendo con ello el establecimiento sobre una base sólida los principios, teorías y leyes de la Química.

En las clases teórico - prácticas se estudiaba la Química General y nociones de Físico - Química en forma sistematizada, comprendiendo el estudio de la materia, y de sus diversos estados, la Termoquímica, Electroquímica y Mecánica Química, adquiriendo así el alumno el conocimiento de las últimas interpretaciones para ese entonces de los fenómenos físicos y químicos, sin necesidad de esperar el curso superior de Físico - Química que se dictaba en 4º año.

Especial atención se prestaba también en estas clases al estudio de la Química Inorgánica, sistematizada según las analogías de las sustancias.

En el laboratorio los alumnos comprobaban leyes, determinaban pesos atómicos, moleculares y equivalentes, estudiaban prácticamente propiedades de sustancias puras, de soluciones moleculares, iónicas y coloidales y preparaban sustancias según indicaciones de textos apropiados. También se les hacía preparar otras sustancias de las que no existía bibliografía en la biblioteca, pero que consideraban posible preparar aplicando los conocimientos generales que se adquirían en el curso teórico - práctico. Constituía este último una iniciación en la tarea de formular un plan de trabajo, aunque sea pequeño, y de resolver dificultades técnicas.

Esto es muy importante, pues ““hacia de la FQIyA el primer instituto de la especialidad en Latinoamérica que en la década de 1920-1930 desarrollaba una labor tanto en el área docente como en la investigación de formación de capacitación industrial. La idea estaba fundamentada en la manera en que las universidades y escuelas politécnicas de Alemania formaban a los profesionales de la Ingeniería Química””. (Revista del centro de estudiantes de química industrial y agrícola tomo I, 10).

Las investigaciones industriales se canalizaban, hasta 1930 a través del Museo y Laboratorio Tecnológico, que tenía por finalidad brindar la oportunidad a los alumnos del último curso de IQ de realizar trabajos denominados por entonces originales. También constituía una tarea realmente innovadora del mismo el brindar lo que hoy llamaríamos servicios a terceros, a través de lo que por entonces se denominaba Consultas Técnicas brindadas a empresas industriales de la zona. Estuvo a cargo inicialmente del Museo y Laboratorio Tecnológico como director el Dr. Gustavo Fester.

En esos años no existían en la zona demasiadas industrias, por lo que las oportunidades de formar al novel químico en la fábrica eran muy limitadas.

Se optó entonces por “trasladar dicha enseñanza a la facultad” (Revista del centro de estudiantes de química industrial y agrícola tomo I, 10). Mediante la colaboración de la EIS se instaló en el Laboratorio Tecnológico una “fábrica en miniatura, donde se pueden elaborar la mayoría de los productos que tienen interés para el país”. Refiere el texto a “prácticas de tintorería, curtiembre, preparado de aceites, lacas, barnices, ácido tartárico, alcaloides, féculas, espíritu de maíz y melaza, celulosa, destilación de madera, etc.” (Revista del centro de estudiantes de química industrial y agrícola tomo I, 10).

Se elaboró para mediados de la década de 1920 algo inédito en el país: un Manual Práctico de Química Industrial (Revista del centro de estudiantes de Química Industrial y Agrícola tomo I, 12).

Poseía también el Museo y Laboratorio Tecnológico una biblioteca especializada dividida en secciones, donde, de lo observado, concluimos que la mayoría de los textos de la primera sección: “industrias químicas”, procedían de Alemania y los Estados Unidos de Norte América. (Revista del centro de estudiantes de química industrial y agrícola tomo I, 53).

Hasta 1930 para recibir el título de Ingeniero Químico, se requería además de la aprobación de los cinco años de estudios, una constancia o certificado de una práctica mínima de tres meses en una industria química o similar y la presentación de un proyecto original relativo a la implantación de una industria de esa índole o una tesis de investigación.

Este plan estuvo vigente hasta que el conflicto que estalló en la UNL días antes de que Irigoyen asumiera su segunda presidencia derivó en la intervención de la misma, siendo designado Interventor Nacional Roque Izso. Gabriel del Mazo asumió el 27 de abril de 1929 como Delegado Interventor en la FQIyA y durante su gestión de 17 meses se puso en marcha el instituto de investigaciones científicas y tecnológicas y se reformó el plan de estudios.

CONCLUSIONES EN CLAVE DE LA ENSEÑANZA/APRENDIZAJE

Podemos decir para finalizar que las estrategias didácticas eran coherentes con el trabajo científico (De Longhi y Echeverriarza, et.al. Dialogo entre diferentes voces. Un proceso de formación docente en ciencias naturales, 2007, 67). Para la enseñanza de la historia y filosofía de la ciencia se apelaba a clases magistrales o conferencias insertadas en el programa de una asignatura considerada fundamental, constituyendo como proyecto de innovación didáctico un cambio conceptual en la enseñanza de las ciencias: la historia de la ciencia como infraestructura de la ciencia misma. Aquí la historia se lee y se interpreta en clave científica (De Longhi y Echeverriarza, et.al. Diálogo entre diferentes voces. Un proceso de formación docente en ciencias naturales, 2007, 141).

Dado que la enseñanza de la química se insertaba en su desarrollo histórico, y se pensaba en un ámbito de investigación y de formación profesional tecnológico, podemos afirmar que se planteaba relacionar la universalización de la ciencia y el conocimiento concreto. Aquí el fundamento epistemológico lo brinda Peirce (Vericat J. El hombre, un signo (El pragmatismo de Peirce) 1988, 200-223) y Kuhn (La estructura de las

revoluciones científicas FCE México, 2013): la atención del primero sobre que el proceso de investigación confiere a la interacción dialógica mediada históricamente una relevancia cognoscitiva de primer orden se afirma en la opinión de que la historia ha decidido lo que a la larga todos los investigadores acaben aceptando, y es lo que entendemos por verdad, siendo el objeto representado lo real. Así se explicaría la realidad. Esta aseveración es de clara matriz kuhneana; el proceso de aprendizaje constituye así, uno de los marcos trascendentales del conocimiento.

BIBLIOGRAFIA

Babini J. (1919). *Publicación de Ley de creación de la UNL*. Santa Fe: Imprenta de la Universidad Nacional del Litoral.

Varsi T. (1925). *Publicación del Proyecto de reforma de los Estatutos Provisorios de la UNL*, Santa Fe: Imprenta de la Universidad Nacional del Litoral.

Gollán J, (h) (1922). *Orientaciones de la FQlyA*, Santa Fe: Imprenta de la Universidad Nacional del Litoral.

Biagini H. et.al. (1985), *El movimiento positivista argentino*, BA: Universidad de Belgrano.

De Longhi A. y Echeverriatza M. et.al. (2007), *Dialogo entre diferentes voces*, Córdoba: Universitas.

Kuhn T. (2013) *La estructura de las revoluciones científicas*, México: FCE.

Vericat J. (1988) Charles S. Peirce. *El hombre, un signo (El pragmatismo de Peirce)*, Barcelona: Crítica.

ÉTICA Y ECONOMÍA

Leguizamón, María Cristina (UNT)

mleguizamon@face.unt.edu.ar

RESUMEN

En algunos casos dentro de la disciplina economía, las definiciones pueden ser poco precisas y así puede darse que se usen como sinónimos ética y moral o racional y prudente (donde prudencia es una virtud moral), no obstante ética y moral no sean la misma cosa como así tampoco moralidad y racionalidad.

¿Por qué sería importante distinguir de manera clara racionalidad y moralidad? Una razón podría ser que la economía (moderna) está construida en torno a una teoría de la racionalidad y esto lleva a la necesidad de conocer de qué manera se relacionan la moralidad con la racionalidad como una forma de acercar la ética a la economía, por ejemplo.

Es intención de este trabajo realizar una reflexión, no muy pretenciosa, sobre la relación entre la Ética y la Economía.

INTRODUCCIÓN

La economía y su relación con la ética, a lo largo del proceso histórico de la evolución y consolidación de la economía como disciplina científica, ha sido algunas veces más próxima, otras más distante¹ pero lo que no puede soslayarse es la complejidad y la diversidad de aristas que encierra la pregunta acerca de la relación entre la economía y la ética.

Un breve vistazo a ese proceso histórico al que se hace referencia puede clarificar esa compleja y oscilante relación, más que nada si se tiene en cuenta que en sus orígenes la economía formaba parte de la filosofía moral (o filosofía práctica) y quienes se dedicaban a hablar y escribir sobre economía eran filósofos principalmente.

¹ El que no se deba permitir mezclar la ética con la ciencia económica será tal vez por ese pensamiento que sostiene que las ciencias no son morales ni inmorales, porque no obran; ¿hacen constar y explican nada más? Milton Friedman sostenía: (Friedman, 1953, pág. 2) La economía positiva es en principio independiente de cualquier posición ética particular o de juicios normativos. Como Keynes afirma: trata con "lo que es", no con "lo que debe ser". Su objeto es proporcionar un sistema de generalizaciones que pueda usarse para hacer predicciones correctas sobre las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias. Su función debe ser juzgada por la precisión, fin y conformidad con la experiencia de las predicciones realizadas. En una palabra: la economía positiva es o puede ser una ciencia "objetiva", precisamente en el mismo sentido que cualquiera de las ciencias físicas.

ÉTICA Y ECONOMÍA. UN VIAJE POR SU HISTORIA

En la Antigüedad Griega, Platón analizó la estructura política y económica del Estado. Sostenía la idea de que el ser humano era la variable fundamental de la economía política pero que el interés individual no sirve para maximizar el beneficio humano y propone un modelo político-económico que se funda exclusivamente en motivaciones éticas, busca forjar un nuevo hombre en el cual la virtud y la buena disposición del alma guiarán sus acciones y lo alejaran del vicio y la violencia.

También Aristóteles examina la economía desde la ética, distinguiendo la economía doméstica (el gobierno de la casa) y la crematística (los negocios), ensalzando la primera y criticando la segunda, por razones morales. Aristóteles enseña que la organización de la economía y del Estado debe orientarse por la búsqueda del bienestar y la felicidad de los ciudadanos²; apareciendo así la noción del bien común como un problema ético y el conocimiento económico consistía en distinguir y juzgar lo que está bien y lo que está mal en esa organización económica.³

En la Edad Media, con la filosofía cristiana y la escolástica, la ética continúa siendo entendida como la guía práctica de la actividad económica y el saber económico apunta a subordinarla a la ética a través de la enunciación de “preceptos”, como los relativos a la propiedad, a la usura, al trabajo, al salario, al desprendimiento de la riqueza.

Con la Modernidad lo que irrumpe como unidad de análisis de la vida social, es la figura del individuo, devenido centro autónomo de decisión; el individuo moderno nació con la misión de romper las ataduras nacidas de una estructura social piramidal y jerarquizada, donde cada integrante de la comunidad tenía definido de antemano qué acciones se esperaba de él (y del estrato social al que pertenecía), en función del bien de todos. En una economía moderna de mercado, el orden se invierte: son las instituciones jurídicas y políticas de la sociedad las que deben estar al servicio de lo que el individuo elige o desea, y la acción de cada individuo no está ahora pautada de manera definitiva por la función que la vida comunitaria necesita del estrato social que ocupa, sino que nace de su propia decisión; le corresponde ahora al sujeto individual la capacidad básica de elegir, en libertad, las acciones que tiene que emprender en aras de conseguir, con su propio esfuerzo, lo que necesita y desea.

Al final del siglo XIX, el término economía política fue paulatinamente abandonado por el término economía, usado por quienes buscaban abandonar la visión clasista de la sociedad, reemplazándola por el enfoque matemático, axiomático y no valorativo de los estudios económicos y que concebía el valor originado en la utilidad que el bien generaba en el individuo; refiriendo el concepto de utilidad⁴ a una idea bastante sencilla: lo que produce felicidad o bienestar es preferible a aquello que produce infelicidad o alguna forma de sufrimiento.

Durante el siglo XX la economía se consolida como un cuerpo de conocimiento emancipado de la ética y la política (principalmente a partir de la propuesta presentada

² En Aristóteles es importante la cuestión de la Vida Buena.

³ Siguiendo a Ferullo (Ferullo, 2010, pág. 9) el bien aquí es objetivo porque se expresa dentro de la polis y los criterios valorativos tienen que ver con normas que el individuo no puede aceptar o rechazar a gusto y elección porque responden a pautas que permiten juzgar y evaluar lo bueno para la naturaleza específica del hombre viviendo en una sociedad determinada.

⁴ La utilidad que se utilizaba era la del utilitarismo clásico, la suma de las utilidades individuales.

por Lionel Robbins durante la primera mitad del siglo XX). Se constituye en una ciencia libre de valores al realizar investigaciones de asuntos de hecho, es decir investigaciones “positivas”, pasando a ser *economía positiva*- para la cual la ética no tiene relevancia- en contraste con la *economía normativa* la cual consiste en indagaciones referentes a asuntos de políticas y valores.

Como sostiene Ferullo (Ferullo, 2010, pág. 15): lo que Robbins ofrece en su libro sobre la naturaleza de la economía como ciencia social (Robbins, 1932), es poner a este saber a tono con las exigencias científicas del momento, empezando por el imperativo de primer orden que mandaba a concentrar el quehacer del científico en los juicios positivos, excluyendo de plano las argumentaciones normativas. La economía positiva queda entonces establecida como el cuerpo de conocimiento cuyo objeto de estudio está representado por el homo economicus y toda la carga de reglas de comportamiento que él implica, es decir que el individuo es racional⁵, maximizador y que se mueve por su propio interés en busca de su bienestar⁶, actuando en un sistema de mercados competitivos que funcionan libremente (autorregulados) y que ese comportamiento es bueno para la sociedad porque permitirá alcanzar el mejor resultado posible, el “óptimo”. De alguna manera este modelo de conocimiento terminó por imponerse como el modelo canónico de la disciplina, y que es el que responde a la fórmula “rational choice”.

DOS ECONOMISTAS CRÍTICOS

Así las cosas, en el siglo XX, ¿la economía no fue interpelada por la ética? ¿O la economía hizo oídos sordos a la interpelación de la ética? Se considerará la actuación de los economistas John Maynard Keynes y Amartya Sen para intentar responder estas inquietudes⁷. Ambos coinciden en la crítica a la economía positiva, llamada también economía del bienestar. El considerar a la felicidad como principal objetivo remite al contexto del utilitarismo, condición que tiene cabida en la teoría del bienestar bajo la idea de que la maximización de la utilidad del individuo lleva a la maximización por parte del colectivo de que se trate. Situación que en su planteamiento recoge las propuestas de la Ilustración, al considerar como máximo baluarte el logro de la felicidad a través del ejercicio de la razón. Los desacuerdos comienzan cuando se quiere determinar en qué consisten y qué requieren el bienestar y la felicidad humana.

❖ Planteo ético de John Maynard Keynes

Keynes sostenía: (Keynes, 2001) ...nuestra crítica de la teoría económica clásica aceptada no ha consistido tanto en buscar los defectos lógicos de su análisis, como en

⁵ La economía considera que los agentes eligen racionalmente. Los economistas consideran las elecciones no como decisiones mentales sino como acciones que surgen de restricciones, preferencias y expectativas o creencias. Ciertamente esta postura relacionada con la manera que las personas eligen realmente son aseveraciones acerca de la manera que las personas *deberían* elegir racionalmente.

⁶ Amartya Sen remarca que tradicionalmente se asocia racionalidad con dos definiciones: 1-Un agente que maximiza su propio beneficio (egoísmo racional) 2-Un agente que tiene preferencias ordenadas y transitivas y elige siempre de acuerdo a ese ranking. (elecciones consistentes). El más famoso en términos de divulgación, y el más interesante de discutir en términos éticos, es la primera acepción. Axiomáticamente en los modelos se utiliza en general la segunda.

⁷ No porque no haya más economistas que hayan hechos planteos éticos sino por considerarlos los más representativos.

señalar que los supuestos tácticos en que se basa se satisfacen rara vez o nunca, con la consecuencia de que no puede resolver los problemas del mundo real.⁸

Keynes nunca dejó de cuestionar los objetivos de la actividad económica y pensaba que hacer que el mundo fuera éticamente mejor era el único objetivo que justificaba el esfuerzo económico. Estableció el concepto del desempleo involuntario y le adjudicó la responsabilidad del mismo al desequilibrio recurrente entre ahorro, inversión y salarios, es decir, como responsabilidad del sistema capitalista, entrando en contradicción con lo que éste establecía: el desempleo existente sólo es voluntario, producto de las decisiones de los individuos que abandonaban voluntariamente su trabajo en búsqueda de uno mejor.

La caracterización y condena que le hizo al capitalismo basado en el “amor al dinero” hasta puede decirse que fue premonitorio. Sostenía por “amor al dinero” la persecución sin objeto de la riqueza o también la disposición a acumular o no gastar dinero, la psicología del avaro. La primera era el motor del capitalismo, la segunda el freno a su progreso. Sostenía que el primero era moralmente ineficiente y el segundo económicamente ineficiente, pero ambos se unen en su crítica a que la buena vida puede verse perjudicada cuando la adquisición de dinero llega a verse como algo intrínsecamente valiosa. Keynes vio al capitalismo de su época no como una máquina de generar bienes (que poseen utilidad) sino como una máquina de generar dinero en efectivo donde la gente adquiría dinero para tener más dinero. De esta manera, lo que debería haber sido un medio se convirtió en un fin. Sostenía que la persecución del dinero, este “amor por el dinero” sólo estaba justificado en la medida en que llevaba a una buena vida. Una buena vida no era lo que hacía que la gente tuviera más dinero que otros sino lo que los hacía más buenos. Este planteo es entendible si se piensa que el marco ético dentro del cual Keynes pensó los problemas económicos se lo proporciona el filósofo G.E. Moore (autor de *Principia Ethica*) para quien la pregunta fundamental era ¿qué es bueno? Y las preguntas ¿qué tengo que hacer? O ¿cómo tengo que comportarme? Solo pueden responderse con referencia a la primera.

❖ Planteo ético de Amartya Sen

El punto de partida de Amartya Sen, al tratar de la relación entre ética y economía, es el reconocimiento de un divorcio, un distanciamiento en la relación entre ambas. Este distanciamiento entre ética y economía, más que un logro Sen lo considera como un problema que afecta tanto a la economía como a la ética. En cuanto a la propia economía, sostiene que la naturaleza de la economía moderna se ha visto empobrecida sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la economía y la ética al punto tal que el abandono del análisis de los sentimientos morales en relación al comportamiento, ligado a ese distanciamiento, lo considera como una de las mayores deficiencias de la teoría económica contemporánea.

Sen sostiene que el supuesto del comportamiento racional desempeña un papel principal en la economía moderna. Se supone que los seres humanos se comportan de un modo

⁸ La preocupación fundamental de Keynes y de los demás miembros de la Sociedad de los Apóstoles, sus amigos más íntimos de Cambridge, fue ética: este es el tema que más les importaba y se empeñaron en estudiarlo. Según Robert Skidelsky, su biógrafo, en el trabajo “Miscellanea Ethica”, expuesto ante la Sociedad de los Apóstoles en 1905, Keynes planeó un tratado completo de ética. Éste, seguía los lineamientos de Moore (filósofo influyente en el grupo) y se dividía en dos grandes apartados, Ética Especulativa y Ética Práctica. La primera contiene, en palabras de Keynes, “algunos temas lógicos o cuasimetafísicos”. La Ética Práctica, por su parte, se ocuparía de la conducta, la virtud, la educación y la política.

racional y se considera que la caracterización de ese comportamiento racional no es muy diferente a la descripción del comportamiento real. Sostiene también que aun cuando se aceptara como correcta la caracterización del comportamiento racional de la economía convencional, podría no tener sentido suponer que las personas se comporten realmente del modo racional caracterizado: “el éxito de algunas economías de libre mercado, como Japón, [...] sugiere que las desviaciones sistemáticas del comportamiento egoísta hacia el deber, la lealtad y la buena voluntad han desempeñado un papel fundamental en el (dicho) éxito industrial” (Sen, 2003)

Para Sen, el fondo de la cuestión estriba en que bienestar (el tener bienes de uso suficiente) y utilidad (lo que satisface como cumplimiento del deseo) no son el último ni el único criterio por el que el ser humano elige en concreto. En efecto, si se considera al ser humano como actor, como agente (y la posición del agente como tal es denominada *agency*) en cuanto sujeto concreto de valoraciones, el agente puede elegir «lo que más valora» (Ibid., p. 60), como en el caso de los héroes o personas responsables de otros (la madre por los hijos), sin que se pueda descubrir como fundamento de dicha elección al bienestar o a la utilidad. (Dussel, 2001). De todas maneras, para el cumplimiento pleno de la persona es necesario un acceso al bienestar y utilidad desde la libertad (y el derecho). En tal caso se puede decir que el punto de partida de Sen es diverso al clásico. Sen desarrolla una ética de las *capabilities*, así el conjunto de *capacidades* representa pues la libertad de elección que una persona tiene entre los modos de vida diferentes que puede cumplir. De manera que no sólo hay bienes objetivos que son *útiles* y dan *bienestar* como consumo, sino que las personas se tienen por *realizadas* cuando pueden cumplir sus *modos de vida* propios (no sólo occidental, sino hindú, por ejemplo), que es un modo de *ser* (hindú) y de *hacer* (operar como agente: *agency*). En este contexto *capacidad* es tener la posibilidad efectiva *libremente* de realizar ese modo de vida con los bienes útiles y que dan bienestar. Esto supone un modo diferente de *medir* (la cuestión económica del *measurement*)⁹ la situación de la realización del sujeto económico. No por tener *bienes* (*commodities*) se tiene por ello inmediatamente *capacidad* (*capability*) para gozar de ellos.

PALABRAS FINALES

Desde la perspectiva histórica que se abordó la relación ética-economía puede pensarse en la existencia de dos grandes momentos que caracterizan esta relación: un primer momento coincidente con la situación en la que la economía se encontraba subordinada a la ética y de esa forma la economía formaba parte del Ethos, entendiéndose por Ethos como el conjunto de normas y reglas que hacen a una comunidad cultural - reglas y normas que se observan, se siguen en esa comunidad y se transmiten, más allá que se las sepan distinguir-. Es importante destacar que este período coincide con la vigencia de las sociedades tradicionales, donde las acciones y funciones que correspondía a cada individuo sólo cobraban sentido si se las analizaba desde la perspectiva del bien de la comunidad toda. Así también puede decirse que en este período la pregunta filosófica que se responde al analizar la economía es qué debo hacer?¹⁰ Por ejemplo, qué debo

⁹ La nueva forma de medir la realización del sujeto económico planteada por Sen es lo que da origen al Índice de Desarrollo Humano.

¹⁰ Pregunta relacionada con la planteada por Platón y que tuvo un papel preponderante desde la Antigüedad hasta los inicios de la Modernidad. Planteaba ¿de qué manera es necesario que un hombre viva su vida? Bajo esta perspectiva el objetivo central de la ética es determinar en qué consiste una vida que valga la pena, una vida buena. Su finalidad es justificar la elección de un bien supremo o de una escala de bienes que permita diseñar un plan de vida y, consecuentemente, las acciones particulares.

hacer para alcanzar el bien común? Para responder a esa pregunta, la ética (tematización del Ethos) legitimará la norma, buscará explicar, justificar la ley moral que guía las acciones humanas de la comunidad cultural que esté buscando responder esa pregunta. Esa respuesta no tiene necesariamente que ser única ya que el Ethos, que tiene carácter normativo, es un conjunto de reglas, normas y códigos en relación a un sistema de valores que pueden ser distintos a las diferentes culturas. Cada sistema pone en positivo los valores bueno para una comunidad y en negativo lo malo para esa comunidad. También es cierto que las distintas teorías éticas han intentado ofrecer criterios racionales para enfrentar los conflictos de orden moral. De esta manera, la respuesta a la pregunta antes planteada puede ser contestada desde la teoría aristotélica ya que, a partir de una concepción de la razón aplicada a las cuestiones prácticas, pone el acento en la importancia de las concepciones de la vida buena que surgen en el seno de una comunidad y que quedan plasmadas en el lenguaje de dicha comunidad a través de la valoración positiva o negativa de ciertas acciones y modos de vida.

El segundo momento que puede identificarse en esta relación ética- economía es cuando la economía se constituye como disciplina científica llamada economía positiva, donde lo relevante es concentrarse en el funcionamiento de los mercados que, tal como lo explican las leyes económicas construidas sobre las premisas que definen el comportamiento del homo economicus, conducen necesariamente al mejor de los resultados posibles; período que marca la separación o divorcio (según lo dicho por Amartya Sen) entre la ética y la economía.

Los economistas se han habituado a utilizar los gustos o preferencias, por ejemplo, para referirse a una señal clara de la valoración positiva que recae sobre las normas de elección consideradas apropiadas. Con esto, lo que se está admitiendo, de manera no siempre explícita, es que el fundamento lógicamente adecuado para justificar las reglas morales, tiene que ver con valores destinados a señalar qué acciones son capaces de satisfacer en mayor grado los deseos actuales del sujeto económico individual.

Para esta valoración particular, el criterio de “bueno” está esencialmente ligado a la elección de medios en relación con un fin dado, asociado este último a nuestros deseos tal como son, sin crítica ni corrección alguna. La utilidad y el provecho individual son consideradas como nociones claras y lúcidas, que no requieren ninguna justificación ulterior. “Bueno” es aquello que causa placer (y/o disminuye el dolor), lo que significa pensar el bien moral como la adecuación de nuestras acciones a una suerte de ley, cuyas sanciones son la recompensa al placer y el castigo al dolor. Cada uno busca su propia felicidad (asociada al ideal adquisitivo que permite el máximo de consumo de bienes deseados), y el único criterio racional y consistente de que disponemos para guiar nuestra acción parece ser la regla del utilitarismo de Bentham, que nos manda a evaluar las consecuencias placenteras o dolorosas de nuestras acciones. De esta manera, los desacuerdos entre principios éticos enfrentados pueden dirimirse apelando a criterios simples que eluden toda controversia, tales como el bien propio y la eficiencia. (Ferullo, 2010, pág. 9)

Es posible pensar que en este segundo momento la crítica estuvo centrada más en lo que se refiere al conjunto de reglas, normas y códigos en relación a un sistema de valores de la comunidad científica, (el Ethos de la comunidad científica), compuesta por los economistas nucleados en lo que se denominó la ortodoxia económica, cuyos supuestos se consideran sin elementales principios éticos a pesar de la gran carga moral que implícitamente pueden contener. Quizás por ello no resulta difícil encontrar en la literatura

económica reciente, frecuentes referencias a deseables valores éticos en los agentes económicos que ayuden a conseguir una realidad económica más humana.

BIBLIOGRAFÍA

Dussel, E. (julio-diciembre de 2001). Principios éticos y economía (En torno a la posición de Amartya Sen). *Signos Filosóficos*(6), pp. 133-152.

Ferullo, H. D. (2010). *La Complejidad Social del Pensamiento Económico Moderno. Ensayos*. Tucumán: Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino UNSTA.

Friedman, M. (1953). La Metodología de la Economía Positiva. *The Chicago University Press*.

Hausman, D. M., & McPherson, M. S. (2007). *El Análisis Económico y la Filosofía Moral*. México: Fondo de Cultura Económica.

Keynes, J. M. (2001). *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Maliandi, R. (1991). *Ética: Conceptos y Problemas*. Buenos Aires: Biblos.

Robbins, L. (1932). *Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica*. Londres: The London School of Economics.

Robbins, L. (1932). *Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica*. Londres: The London School of Economics.

Sen, A. (2003). *Sobre Ética y Economía*. Madrid: Alianza Editorial.

Skidelsky, R. (2009). *El Regreso de Keynes*. Madrid: Crítica.

ZOMBIES CONSUMISTAS Y AUTOEXPLORADOS: LLEGARON PARA QUEDARSE

LEGUIZAMÓN, MARÍA JOSÉ (FACE – UNT)

INTRODUCCIÓN.-

En esta oportunidad se pretende analizar el pensamiento del filósofo coreano Byung-Chul Han en relación a que el modelo de capitalismo neoliberal es el que con nuevas técnicas de poder -amable y en apariencia libre-, busca introducir en los individuos esta idea de autorrealización, de presionarse uno mismo y sacarle máximo partido a la creatividad para lograr maximizar el rendimiento y la productividad, dando origen a la actual sociedad del rendimiento y la positividad, del hiperconsumismo, la aceleración, la hipervisibilidad y la autoexplotación. Han advierte de la absolutización de la mera vida que produce el capitalismo, de la incitación a una forma de vida mercantil y las consecuencias de integrar una sociedad del rendimiento donde el hombre aspira únicamente al trabajo y a la ampliación o conservación de su capital, transformándose en un sujeto narcisista del rendimiento.

PRINCIPALES IDEAS.-

Dada la vasta producción de obras de Han, se intenta en el presente trabajo la ambiciosa tarea de sintetizar y analizar en siete (7) puntos sus principales ideas y pensamientos en relación a la sociedad actual.

I.- La senda que ha tomado la sociedad capitalista muestra una equivalencia engañosa entre deseos y necesidades.-

El proceso de globalización, la interdependencia económica mundial y la irrupción imparable de las nuevas tecnologías, están íntimamente vinculadas al concepto de *sociedad de masas* anticipado por Nietzsche en el siglo XIX y al paso de una economía articulada sobre la producción a una economía articulada sobre el consumo.

En el contexto de una sociedad de consumo capaz de transformar todo en mercancía, el acceso a lo *bello natural* ha sido reemplazado por *lo bello digital*. Han advierte cómo lo pulido, lo igual -con rasgos de adaptabilidad y falta de resistencia- que el capitalismo impulsa, ha creado un sujeto contemporáneo con falta de carácter: “el consumidor ideal es un hombre sin carácter. Esta falta de carácter es lo que hace posible un consumo indiscriminado” (Han 2015, 72). La desaparición de lo bello natural se debe en parte al tiempo propio de la sociedad del consumo y de las imágenes digitales: “el consumo destruye la temporalidad misma para maximizar la aceleración en la búsqueda de objetos y su renovación; mientras que las imágenes digitales se caracterizarían por un consumo instantáneo” (Han 2015, 100). La idea de un sujeto sin carácter lleva a pensar en un neoliberalismo en lucha con un objeto de abominación: el “*Nanny State*”, término acuñado

durante los años 60 en el Reino Unido para referirse en sentido crítico a un Estado que regula la vida de los habitantes ante cierta incapacidad de éstos en velar por su seguridad de modo autónomo. Su accionar se basa en “minar la esfera pública y la democracia, al producir un ciudadano que busca soluciones para sus problemas en las mercancías y no en los procesos políticos” (Fisher 2016, 97).

Robert y Edward Skidelsky en su obra “¿How much is enough?” afirman que el capitalismo puso "en marcha una nueva dinámica de creación de deseos que aplastaría las tradicionales restricciones de la costumbre y el buen juicio" y que "ha logrado un progreso incomparable en la creación de riqueza, pero nos ha incapacitado para hacer un uso civilizado de ella" (Skidelsky y Skidelsky 2012, 55). Los Skidelsky definen al consumismo como *el placebo* de la sociedad moderna y consideran al hiperconsumismo y al sobretrabajo las dos caras de la misma moneda. Advierten de la presencia del *consumo relacional* basado fundamentalmente en el status y potenciado por efecto de la excesiva competencia y monetización de la economía capitalista. Pero este fenómeno es en realidad también el resultado de un fenómeno más amplio de nuestra sociedad que los Skidelsky denominan un “*pacto con el diablo*” por el cual se justifica el uso de cualquier medio para lograr el crecimiento constante y sin límites de la economía.

Las *necesidades* son factores psicofísicos indispensables para la supervivencia y la integridad psicofísica de los seres humanos. Son algo objetivo que depende de la naturaleza de los seres humanos, esto es, de lo que entendemos que un ser humano debe poseer para encontrarse en pleno desarrollo de su ser. Las necesidades humanas son finitas, pocas, clasificables, universales y objetivas. Por otro lado, el *deseo* es algo subjetivo, un estado mental intencional que puede crecer infinitamente. La insaciabilidad de los deseos se explica por el carácter social de los mismos: nuestra vida en sociedad nos lleva a poseer multitud de deseos de bienes posicionales, esto es, bienes que proporcionan prestigio, estatus social, reconocimiento, admiración, etc.

El consumo competitivo por el estatus y el buscar poseer los mismos bienes (exclusivos, “esnob”) que el resto, surgen de las entrañas del capitalismo, que lejos de mitigar los mecanismos de generación de estos deseos, los exagera al máximo a través de la publicidad, generando una carrera interminable hacia la satisfacción vital, donde aquello una vez logrado se desvaloriza por el solo hecho de haberlo alcanzado.

Han refiere en sus escritos al capitalismo del consumo, estableciendo que éste modela significados y emociones para estimular la compra y generar necesidades, convirtiendo al ciudadano en consumidor. Ya que las cosas no se pueden consumir infinitamente pero las emociones sí, éstas son consideradas “materias primas” (Han 2014, 74) para optimizar la comunicación y maximizar el consumo. Aquí el capitalismo de la emoción genera la *ludificación* del trabajo, explotando a un *homo ludens* -que teclea en lugar de actuar- y sometiéndolo al entramado de dominación para generar mayor productividad, sin reparar en que con ello destruye la comunicación humana. Este control es eficiente gracias al *Big Data*, a través del cual por un lado, el individuo se convierte en un activo proveedor de información sobre sí mismo con cada clic que hace en la web y que queda almacenado, reproduciendo su vida “totalmente en la red digital” (Han 2014, 74) y por otro lado, se genera el *inconsciente digital*, esto es, patrones de comportamiento colectivos de los que el sujeto no es consciente.

II.- La figura del sujeto de rendimiento es la característica que identifica a la sociedad contemporánea.-

Han establece que en la sociedad actual sus miembros son “*sujetos de rendimiento*” (Han 2012, 25), en una sociedad de rendimiento que se caracteriza por el “poder sin límites”. Éste sujeto emprendedor se explota a sí mismo dado que, por el imperativo del rendimiento de la sociedad del trabajo tardomoderna a la que pertenece, siente la presión por el rendimiento. El mandato de dar y tener cada vez más, puesto que “sí, podemos”. Y con esa premisa de maximizar su producción, el inconsciente social experimenta un cambio de paradigma: pasa -sin sustituirlo- del *deber* de la sociedad disciplinaria de Foucault al *poder* de la sociedad del rendimiento. Los proyectos, los emprendimientos, las motivaciones y las iniciativas reemplazaron el mandato, la ley y la prohibición. El individuo consumidor es precisamente el rasgo que identifica a esta sociedad de rendimiento, con sus “gimnasios, torres de oficinas, bancos, aviones, grandes centros comerciales y laboratorios genéticos” (Han 2012, 25), etc. El sentimiento de *libertad* lleva al individuo a ser más eficaz y eficiente que en el caso en que existe un dominio externo que le exige trabajar. Sin embargo, dicha libertad se trata de una *libertad obligada* (Han 2012, 31) en donde el sujeto es víctima y verdugo al mismo tiempo: “La hiperactividad es, paradójicamente, una forma en extremo pasiva de actividad que ya no permite ninguna acción libre” (Han 2012, 60). Es decir que este sujeto del rendimiento, que es su propio señor y empresario a la vez, “se somete a una coacción libre, generada por él mismo” (Han 2013, 92). Al respecto, Han hace referencia al animal laborans en el que se convierte el ser humano reduciendo todas sus actividades al trabajo, según afirma Hannah Arendt en su obra “La condición humana”. Por el contrario, Han afirma que en esta sociedad de rendimiento, el animal trabajador tardomoderno reacciona con “mecanismos como la hiperactividad, histeria del trabajo y la producción” (Han 2012, 48) y no renuncia a su individualidad para entregarse al proceso pasivo de su especie.

Han afirma que “ya no trabajamos para nuestras necesidades, sino para el capital. El capital genera sus propias necesidades, que nosotros, de forma errónea, percibimos como propias. El capital representa una nueva trascendencia, una nueva forma de subjetivización” (Han 2014, 10). Afirma que el trabajo -y por ende la producción- no es ya un medio por el cual ganarse la vida, sino una verdadera medida del tiempo vital y que incluso el tiempo libre, ahora dedicado al consumo, se orienta hacia la producción. Establece que:

“la sociedad del trabajo es una sociedad en la que el trabajo en sí está separado de las necesidades de la vida, se ha independizado y se ha convertido en un fin en sí mismo absoluto. El trabajo se totaliza de tal modo que, más allá del tiempo laboral, solo queda matar el tiempo. La totalización del trabajo anula otras formas y proyectos de vida. Empuja al propio espíritu al trabajo. El trabajo del espíritu se impone como fórmula obligatoria. Sería una contradicción que el espíritu trabajara” (Han 2015, 133).

III.- Los sujetos de rendimiento son zombies que padecen el síndrome de agotamiento por la autoexplotación.-

Con el argumento de la realización, el individuo es dueño de sí mismo y se autoexplota voluntariamente gustoso y convencido, desplazando el “tú debes” por el “tú puedes” sin límites, hasta la extenuación. El sí mismo se destruye por el trabajo, que se presenta en forma de libertad y autorealización.

“El sujeto del rendimiento, como empresario de sí mismo, sin duda es libre en cuanto que no está sometido a ningún otro que le mande y lo explote; pero no es realmente libre, pues se explota a sí mismo, por más que lo haga con entera libertad. El explotador es el explotado. Uno es actor y víctima a la vez. La explotación de sí mismo es mucho más eficiente que la ajena, porque va unida al sentimiento de libertad. Con ello la explotación también es posible sin dominio” (Han 2014, 11).

En este contexto del realismo capitalista, Fisher aclara que “tener éxito solo significa convertirse en la nueva presa que el sistema quiere devorar” (Fisher 2016, 31). Es fundamental entender que el capitalismo no sería nada sin la cooperación de los individuos: “El capital es un parásito abstracto, un gigantesco vampiro, un hacedor de zombies; pero la carne fresca que convierte en trabajo muerto es la nuestra y los zombies que genera somos nosotros mismos” (Fisher 2016, 39).

Este es el zombie que deambula por las calles como un tonto racional buscando su autorrealización, que sólo le interesa alcanzar sus preferencias personales y que sólo puede sobrevivir allí donde el cálculo del beneficio y el atomismo son estructuras racionales de validez absoluta: “el hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde el punto de vista social” (Sen 1977, 202)

Estamos asistiendo según Han, a la transformación de la sociedad de rendimiento en una sociedad de dopaje donde prevalece la economía de la eficiencia y la aceleración. De allí el creciente desarrollo del Neuro-enhancement (campo de la investigación que busca la neuromejora, esto es, mejorar las capacidades mentales humanas). Sin embargo, comenta Han, bajo este contexto no se produce el cansancio del nosotros, sino el cansancio del Yo. El primero se refiere a un entretiempos, a un tiempo de paz, de disfrutar del cansancio común, a un cansancio que da confianza en el mundo, que hace posible detenerse y reflexionar. Por otro lado, el cansancio del Yo agotado es un agotamiento a solas, un “cansancio sin mundo, que aniquila al mundo” (Han 2012, 74). En esta sociedad del cansancio con sujetos del rendimiento aislados en sí mismos, “se hace imposible una acción común, un nosotros” (Han 2014, 67). El sujeto del rendimiento como emprendedor de sí mismo y conducido por el estímulo y la motivación, destierra al sujeto de obediencia por un individuo enfermo de Ego, porque no puede no poder.

El neoliberalismo -expone Han-, como una forma de mutación del capitalismo, se ocupa sutil y eficientemente de que “el individuo actúe de tal modo que reproduzca por sí mismo el entramado de dominación que es interpretado por él como libertad” (Han 2014, 46), pero consigue sin embargo, que éste perezca con la autoimposición de generar continuamente más rendimiento. Ese sentimiento de libertad impide la resistencia, la revolución, porque la técnica de poder del sistema capitalista aísla seductoramente a cada individuo y lo convierte en empresario de sí mismo.

IV.- En el paso de la sociedad disciplinaria a la sociedad de rendimiento, la depresión y el infarto psíquico son la contracara al “tú puedes” sin límite.-

Han define la depresión como la fatiga de ser sí mismo, advirtiendo que “en las relaciones neoliberales de producción aquella carga ontológica se incrementa hasta lo desmesurado. La maximización de la carga tiene en último término el objetivo de maximizar la productividad” (Han 2017, 111).

En un régimen de explotación externa, existen explotadores y explotados y es posible pensar una revolución donde los últimos se alcen contra los primeros. En el régimen neoliberal de la autoexplotación, no es posible pensar en una revolución social:

“Quien fracasa en la sociedad neoliberal del rendimiento se hace a sí mismo responsable y se avergüenza, en lugar de poner en duda a la sociedad o al sistema. En esto consiste la especial inteligencia del régimen neoliberal. No deja que surja resistencia alguna contra el sistema... En el régimen neoliberal de la autoexplotación uno dirige la agresión hacia sí mismo. Esta autoagresividad no convierte al explotado en revolucionario, sino en depresivo” (Han 2014, 10).

No es llamativo que un individuo en permanente estado de alerta, que trabaja desde su casa o que se siente en el trabajo como si estuviera en su hogar y con el compromiso al llamado desarrollo profesional continuo, sienta “ansiedad, depresión o falta de esperanza” (Fisher 2016, 126).

En la sociedad actual conviven sujetos explotados de la manera tradicional en las líneas de producción y sujetos autoexplotados, deprimidos e hiperactivos que padecen lo que Han llama el síndrome de *burnout* (SDO: *síndrome de desgaste ocupacional*) (Han 2012, 11). Hay que llenar el tiempo, no malgastarlo. “Hoy en día, vivimos en un mundo muy pobre en interrupciones, en entres y entre-tiempos. La aceleración suprime cualquier entretiempos” (Han 2012, 55). La depresión y el SDO son las enfermedades psíquicas del presente siglo en donde aparece la violencia autogenerada con la convicción de la víctima de ser una persona libre, cuando en realidad dichas enfermedades son un signo de que tal libertad se ha convertido en coacción.

Actualmente, el sujeto producto de la sociedad capitalista dice estar aburrido cuando temporalmente queda privado “de la matrix comunicacional de sensaciones y estímulos que forman los mensajes instantáneos, YouTube y la comida rápida” (Fisher 2016, 52).

Fisher asocia conflictos psicológicos internos del individuo con patologías propias del interior del capitalismo, al que define como “un sistema fundamental e irreductiblemente bipolar, que oscila de modo salvaje entre la manía optimista en la exuberancia irracional de las burbujas y el bajón depresivo” pero recuerda que “sin dosis iguales de delirio y confianza ciega, el capitalismo no podría funcionar” (Fisher 2016, 66).

En esta sociedad de la hiperactividad, de individuos siempre ocupados y la reacción inmediata a un impulso como síntomas del agotamiento, Han recuerda la propuesta que Nietzsche de volver a la “*vita contemplativa*” (Han 2012, 54), reemplazada actualmente por la hiperatención, la agitación permanente, la hiperactividad, la histeria y el nerviosismo, que no generan nada nuevo sino que solamente aceleran lo ya existente.

V.- La explotación de lo social, de la comunicación y del mismo comportamiento constituyen otra herramienta que el neoliberalismo utiliza en la sociedad de la transparencia y el rendimiento.-

El poder amable, inteligente y de apariencia libre es más efectivo que el poder que somete, prohíbe y amenaza. El botón de *me gusta* es su signo. El neoliberalismo es el capitalismo del me gusta, ya que somete al sujeto “al entramado de poder consumiendo y comunicándose” (Han 2014, 17). La psicopolítica es su forma de gobierno. No le exige

al individuo callar, sino por el contrario compartir, participar y comunicar sus necesidades, opiniones y deseos, generando y explotando emociones positivas.

La sociedad del siglo XXI no es una sociedad disciplinaria, sino una sociedad positiva, en donde las cosas se deben *exponer* para ser, dado que “las cosas se revisten de un valor solamente cuando son vistas” (Han 2013, 26). En esta sociedad de la transparencia, afirma Han que el capitalismo agudiza el proceso pornográfico en ella puesto que lo expone todo como mercancía y lo entrega a la hipervisibilidad. Ello se materializa a través de la comunicación digital donde “el ojo mismo hace imágenes” (Han 2014, 15), mezclando lo público y lo privado. Esto significa una sociedad expuesta, donde todo se convierte en mercancía, producto de una economía capitalista que “somete todo a la acción de la exposición. Solo la escenificación expositiva engendra el valor; se renuncia a toda peculiaridad de las cosas” (Han 2013, 29). Incluso “la persona misma se positiviza en cosa, que es cuantificable, mensurable y controlable” (Han 2014, 26). Han define de este modo a la sociedad de la transparencia como “*el infierno de lo igual*”, una sociedad positiva donde el dinero permite medir y comparar todo con todo, eliminando todo aquello inconmensurable que pueda darle singularidad a las cosas. En este sentido, Han compara la sociedad positiva con la red social Facebook, considerando que en esta sociedad positiva, la negatividad frena la velocidad de la comunicación y del intercambio de información y por ende, su valor económico. De ahí que en dicha red social únicamente exista el botón “me gusta” y no el botón “no me gusta”, puesto que “la negatividad del rechazo no puede valorarse económicamente” (Han 2013, 23). La esfera cibernética lleva a los individuos a vivir una intimidad comunitaria donde “la entrega de datos no sucede por coacción, sino por una necesidad interna” (Han 2014, 21), a través de Facebook, Twitter, Instagram, entre otras redes sociales que posee esta sociedad de la transparencia. En ese *panóptico digital* en el que habita la sociedad del control digital, a partir de la hipercomunicación “los moradores se conectan y se comunican intensamente entre sí” (Han 2013, 89), exhibiéndose ellos mismos en el mercado panóptico, transformándose en víctimas y actores a la vez en un sistema capitalista donde es posible la explotación sin la dominación. Así es como vive el sujeto del rendimiento, haciendo de él mismo su propio objeto de publicidad, en una sociedad capitalista en la que prevalecen la exposición, la confesión y la hipervisibilidad, junto a la velocidad y la aceleración. La transparencia estabiliza y aumenta la velocidad del sistema eliminando lo ajeno. Esta coerción sistémica convierte la sociedad de la transparencia en una sociedad sincronizada. Lleva a la conformidad y a la sincronización. La presión de acelerar va acompañada de la disminución de la negatividad. Se debe rechazar todo sentimiento de negatividad a como dé lugar porque ésta menoscaba la comunicación en la sociedad de la transparencia. La negatividad del secreto, de lo distinto, o de lo ajeno bloquea la comunicación. “Hoy la negatividad desaparece por todas partes. Todo es aplanado para convertirse en objeto de consumo” (Han 2014, 6).

La positividad de lo pulido, lo liso, acelera los circuitos de la información, de la comunicación y del capital. La consagración de la instantaneidad y la positividad, potenciada por la cultura del dataísmo y del yo cuantificado, explican la obsesión por el autocontrol y la compulsión a la publicación de *selfies*. Éstas últimas son entendidas por Han como estrategias de autoafirmación ante un creciente vacío del yo, ese yo sin carácter que se autoafirma en los *likes* de Facebook o de Instagram.

Han difiere de Walter Benjamin respecto al capitalismo -considerado por éste último una religión- afirmando que “no es ninguna religión, pues toda religión maneja las categorías de deuda (culpa) y desendeudamiento (perdón). El capitalismo es solamente endeudador” (Han 2014, 22). Y es precisamente la imposibilidad de pagar la deuda, la causa de la depresión y del síndrome del agotamiento del sujeto del rendimiento.

VI.- Big data, hiperinformación e hipercomunicación son la guarnición que acompaña al sujeto de rendimiento.-

La confusión generada por la enorme cantidad de datos e información que producen los medios de comunicación anula la tensión narrativa y la posibilidad de articular el pensamiento (logos). Puesto que “el Logos carece de vigor sin el poder del Eros” (Han 2014, 40). Han señala la necesidad de volver a la narratividad y al pensamiento a partir del silencio y escapar por un momento de la ciencia de los datos, la ciencia Google. La ciencia positiva –basada en los datos- es una ciencia aditiva y no narrativa, se descompone en una gran masa de información que eleva el nivel de ruido y produce un efecto deformativo. Los macrodatos hacen superfluo el pensamiento: con el dataísmo, si todo es numerable, todo es igual. Y el neoliberalismo no funcionaría si las personas fueran distintas.

Han califica de obscenas la hiperproducción, la hiperactividad y la hipercomunicación, puesto que son producto de una hiperaceleración que no conduce a nada. La sociedad de la transparencia -afirma-, elimina todo aquello que sea “un impedimento para la aceleración de los ciclos de la información, la comunicación y la producción” (Han 2013, 60). Esto es así porque el hombre digital no narra, sino que cuenta, digita, dejando de ser todo aquello que no puede contarse numéricamente y por ende medirse su rendimiento y eficiencia. Asimismo, el elemento del tiempo está presente en el medio digital en razón de que, al no haber intermediarios -considerados como congestión del tiempo y de la información-, su temporalidad es el presente inmediato. “Medios como blogs, Twitter o Facebook liquidan la mediación de la comunicación, la desmediatizan” (Han 2014, 34), manifiesta Han.

Han manifiesta la urgencia de poner un freno y reflexionar, de pararse a pensar, dado que en este “marco de la positivización general del mundo, tanto el ser humano como la sociedad se transforman en una máquina de rendimiento autista” (Han 2012, 58). Pero este estado de contemplación es muy difícil de alcanzar en el mundo de la multitarea y de la atención superficial. Advierte la necesidad de recuperar el tiempo de estar parados, pero no de un tiempo de recuperarse para seguir trabajando, sino para nosotros, sin nada productivo que hacer. Es necesaria una revolución en el uso del tiempo.

También Fisher señala cómo, al volver inseparables la vida y el trabajo, “el capitalismo socava las relaciones familiares y afectivas de forma permanente... El período de trabajo no alterna con el de ocio, sino con el de desempleo” (Fisher 2016, 65).

La supercomunicación, el superrendimiento y la superproducción que identifican al ser humano moderno como consecuencia del exceso de información y estímulos, se encuentran íntimamente vinculadas al *multitasking* (multitarea), que “modifica radicalmente la estructura y economía de la atención. Debido a esto la percepción queda fragmentada y dispersa” (Han 2012, 33). Han afirma que este estado de la sociedad humana la acerca al salvajismo, marcando una regresión a etapas previas del desarrollo y no un progreso, dado que dicha práctica resulta clave para la supervivencia de los animales salvajes en la selva, donde deben realizar múltiples actividades para evitar ser devorados por otros depredadores. Además, es esta misma hiperinformación e hipercomunicación la que termina agravando la imprecisión del todo, el sentido, la falta de verdad, de ser. Han establece que “cuanta más información se pone en marcha, tanto más intrincado se hace el mundo. La hiperinformación y la hipercomunicación no inyectan ninguna luz en la oscuridad” (Han 2013, 80).

Fisher manifiesta que la circulación interminable de las comunicaciones digitales lleva a que “la necesidad insaciable de chequear los mensajes, los e-mails y las notificaciones de Facebook” sea “compulsiva, parecida a la necesidad de rascarse una picadura, aún a sabiendas de que así la herida empeorará. Este comportamiento, como todos los comportamientos compulsivos, solo aumenta la insatisfacción” (Fisher 2016, 135).

Todo ello sin olvidar la previa destrucción del ámbito privado, el anonimato y por ende la falta de respeto que es fomentada desde la comunicación digital. Al respecto, Han alude a las *shitstorms* como ejemplo de dicha cultura, diferenciándolas de las cartas del lector, que se envían con un nombre explícito y se caracterizan por otra temporalidad. Afirma que:

“la shitstorm guarda relación con los desplazamientos de la economía del poder en la comunicación política. Crece en el espacio que está débilmente ocupado por el poder y la autoridad...El poder como medio de comunicación se cuida de que ésta fluya veloz en una dirección” (Han 2014, 16).

Pero el crecimiento por doquier de las *shitstorms* que se hace presente en la actualidad, muestra que la sociedad en la que se vive carece de respeto mutuo y valores interiores, considera Han. En ese sentido, afirma que la red digital como medio de la transparencia en la sociedad actual, “no está sometida a ningún imperativo moral” (Han 2013, 86), dado que no busca la purificación moral del corazón, sino obtener la máxima ganancia a través de la producción de panópticos económicos. Así, desaparecen valores morales tales como la lealtad y la honradez, puesto que desde el momento en que se requiere transparencia, ello ocurre porque no hay confianza. Este pensador manifiesta que “la sociedad de la transparencia es una sociedad de la desconfianza y de la sospecha, que, a causa de la desaparición de la confianza, se apoya en el control” (Han 2013, 92).

VII.- La nueva masa es el enjambre digital, que ya no congrega a los individuos sino que los aísla.-

Han describe el surgimiento en la actualidad de una nueva masa: el enjambre digital. Sin embargo, observa que éste posee características diferentes a las masas tradicionales: no es inherente a ningún espíritu, se integra por individuos aislados que al unirse no conforman un *nosotros*, no se manifiesta en una voz sino más bien en un ruido. Sus habitantes son *hikikomoris* solitarios que no se congregan ni marchan, “Se disuelven tan deprisa como han surgido. En virtud de esta fugacidad no desarrollan energías políticas” (Han 2014, 29). Al *homo digitalis* “le falta un alma o un espíritu de la masa” (Han 2014, 27). Si bien es cierto que el *homo digitalis* forma parte del anonimato del enjambre, ello no significa que sea *nadie*, no se disuelve en la masa, sino por el contrario “es un alguien penetrante, que se expone y solicita la atención” (Han 2014, 28).

A diferencia de los medios electrónicos que congregan a los individuos, los medios digitales los aíslan:

“la creciente tendencia al egoísmo y a la atomización de la sociedad hace que se encojan de forma radical los espacios para la acción común, e impide con ello la formación de un poder contrario, que pudiera cuestionar realmente el orden capitalista. El socio deja paso al solo. Lo que caracteriza la actual constitución social no es la multitud, sino más bien la

soledad. Esa constitución está inmersa en una decadencia general de lo común y lo comunitario” (Han 2014, 31).

No estamos actualmente ante una sociedad de amor al prójimo, muy por el contrario. La técnica digital se muestra como una máquina narcisista del ego, donde el sujeto del rendimiento –atado a la optimización de los recursos y a la explotación de sí mismo- se derrumba cuanto más se explota: “Y desarrolla una autoagresividad que no pocas veces desemboca en el suicidio. El sí mismo como bello proyecto se muestra como proyectil, que se dirige contra sí mismo” (Han 2014, 76).

En ese panóptico digital sus habitantes participan de forma activa hipercomunicándose y mostrando toda su vida voluntariamente, entregando todos sus datos por una necesidad interna, no por coacción. Para Han, la comunicación digital destruye la idea de comunidad, del nosotros, agudizando el aislamiento del individuo. El hombre digital que habita el enjambre es un solitario que ha internalizado la explotación y se ha convertido en un sujeto del rendimiento, privatizando su alma y negando su carácter público, solidario y fraterno.

ALGUNAS CONCLUSIONES.-

- Un sistema que ha conseguido producir cada vez más riqueza pero esta riqueza se está distribuyendo de forma cada vez menos igualitaria, en donde el único fin de la política económica predominante es el de mejorar los índices económicos convencionales, plantea claramente un problema ético sobre el cual reflexionar.

- El consumismo se ha convertido en el gran placebo del capitalismo moderno. Y ello nos lleva a pensar -o en algún momento se lo deberá hacer- en que nos falta un referente de qué es la buena vida, en lugar de sustituirlo con el mero consumo y acumulación. Necesitamos preguntarnos y acordar cuáles deben ser los criterios que rijan nuestra sociedad, lo que sin duda implicará abandonar el referente dominante.

- Estamos ante una sociedad del cansancio signada por el “sí, podemos” y marcada por la desaparición de la singularidad, la dialéctica de la positividad, la proliferación de la homogenización y la equivalencia, así como por una sobreabundancia de los sistemas de comunicación, información y producción, produciendo el colapso del Yo dado en esa lucha por maximizar su rendimiento.

Asimismo, se observa una sociedad del control en la que no se ve al otro como enemigo sino como diferente y se lo debe neutralizar, disciplinar y positivizar. Ello significa para el individuo pensar que no hay otro que lo ponga en peligro, otro que sea más importante que él, generándose relaciones humanas débiles, de indiferencia e incomunicación, en donde se hace lo que hacen todos y al mismo tiempo se repele a todos.

- La agitación permanente y la supremacía de la vida activa que es ampliamente alabada en la sociedad de rendimiento no generan nada nuevo en esta sociedad del control digital, solo reproduce y acelera lo ya existente. Así, “es una ilusión pensar que cuanto más activo uno se vuelva, más libre se es” (Han 2012, 54). En la actual sociedad del rendimiento viven sujetos libres que se obligan a sí mismos a rendir, a maximizar sus utilidades, sus ganancias. Al respecto, los individuos multitareas o multitasking poseen una estructura de atención variada, veloz, poco centrada en sí mismos, en un estado de agitación y peligro en el que no se puede vivir la inmersión contemplativa. Es el neoliberalismo, como

una forma de mutación del capitalismo, el que convierte a este individuo trabajador en el empresario de sí mismo.-

- Quizás sea el momento de debatir lo que para Han es la principal misión de la contemporaneidad: rehabilitar la capacidad de incorporar la negatividad como instancia constructora de un otro a través de la restitución de la *vida contemplativa*, recordando lo que Nietzsche ya había advertido: “Por falta de sosiego, nuestra civilización desemboca en una nueva barbarie” (Han 2012, 24).

- La dificultad para pensar en un nuevo escenario cultural y sociopolítico lleva a la “asunción generalizada de que no hay alternativa al capitalismo” (Fisher 2016, 10). “Sin una alternativa coherente y creíble capaz de enfrentar al capitalismo, el realismo capitalista seguirá dominando el inconsciente económico político” (Fisher 2016, 118). Bajo este contexto, resulta más fácil pensar el fin del mundo que el fin del capitalismo.-

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ARENDDT, Hannah (2003). *La condición humana*. (Trad. de Ramón Gil Novales). Buenos Aires: Paidós.

FISHER, Mark (2016). *Realismo capitalista. ¿No hay alternativa?.* (Trad. de Claudio Iglesias). Buenos Aires: Caja Negra.

HAN, Byung – Chul (2012). *La sociedad del cansancio*. (Trad. de Arantazu Saratxaga Arregi). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2013). *La sociedad de la transparencia*. (Trad. de Raúl Gabás). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2014). *En el enjambre*. (Trad. de Raúl Gabás). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2014). *La agonía del Eros*. (Trad. de Raúl Gabás). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2014). *Psicopolítica*. (Trad. de Raúl Gabás). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2014). *¿Por qué hoy no es posible la revolución?.* (Trad. de Alfredo Bergés). En: El País, España (3 de octubre, 2014). Recuperado de: http://elpais.com/elpais/2014/09/22/opinion/1411396771_691913.html

HAN, Byung – Chul (2015). *El aroma del tiempo*. (Trad. de Paula Kuffer). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2015). *La salvación de lo bello*. (Trad. de Alberto Ciria). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2017). *La expulsión de lo distinto*. (Trad. de Alberto Ciria). Barcelona: Herder.

HAN, Byung – Chul (2018). *Hiperculturalidad*. (Trad. de Florencia Gaillour). Barcelona: Herder.

SEN, Amartya (1977). *Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory*. Princeton Philosophy & Public Affairs. University Press.

SKIDELSKY, Robert & SKIDELSKY, Edward (2012). *¿Cuánto es suficiente?. Qué se necesita para una buena vida*. (Trad. de Francesc Pedrosa). Barcelona: Crítica.

EL MÉTODO Y EL MODELO PENTA DE DINÁMICA ESTRATÉGICA-OPERACIONAL: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA EPISTEMOLOGÍA CONSTRUCTIVISTA, COGNITIVA Y SISTÉMICA.

Levy, Alberto (FCE-UBA)

Resumen

La Dinámica Estratégica-Operacional es el proceso vital de toda empresa considerada como un Sistema PsicoSocioTécnico Complejo abierto y dinámico. Para ello la empresa formula la estrategia competitiva de cada negocio de su portafolio como la liga entre ventajas competitivas, desde el lado de la demanda y capacidades distintivas, desde el lado de la oferta. Esta diáda en constante proceso de transformación es el “núcleo competitivo” de ese negocio. En el marco de una epistemología constructivista, cognitiva y sistémica, este paper analiza el “debería ser” de una teoría del proceso decisorio de la demanda de un individuo como miembro de un segmento de un mercado y del “debería ser” de una teoría del proceso decisorio de la oferta de una empresa compitiendo en ese segmento por atraer a ese demandante versus otras ofertas competitivas directas o sustitutivas.

Este paper plantea las dificultades de poder dar cuenta de esos “deberían ser” y marca un norte a apuntar a través de futuros desarrollos teóricos y técnicos que van desde los conceptos “duros” de transformación digital, Big Data y algoritmos de Business Intelligence Analytics hasta los conceptos más “blandos” como percepción, interpretación, memoria y experiencia del cliente.

La estrategia de cualquier empresa es vista como su teoría sobre cuáles deben/pueden ser sus diádas entre ventajas competitivas y capacidades distintivas, que se perfecciona a través del interjuego de conjeturas y refutaciones constantes con respecto a si misma, a su entorno y al vínculo entre ambos.

Palabras clave

Ventajas competitivas, Capacidades distintivas, Conjunto esperado

1. Introducción

Ante entornos caracterizados por la instantaneidad, la impredecibilidad, lo inesperado y lo incognocible, se requieren modelos sistémicos, en lo sincrónico y en lo diacrónico, que mejoren la probabilidad de definir mejores estrategias competitivas y de transformarlas en resultados positivos en la creación de valor sostenible y sustentable (Bazerman, M.H., 1998).

El objetivo de este artículo es presentar una metodología del “deber ser” teórico y operativo de la estrategia competitiva, ante entornos caracterizados por niveles crecientes de volatilidad, incertidumbre, complejidad, ambigüedad y fricción competitiva (VICAF).

El Modelo y el Método PENTA complementan este nuevo enfoque de la oferta y de la demanda en el proceso de la estrategia competitiva de una empresa por consistir en una visión sistémica de esa empresa que hace más implementable a su estrategia competitiva.

El estado del arte nos muestra que la mayoría de los enfoques de estrategia competitiva están basados en esquemas reduccionistas del proceso decisorio tanto del demandante como del oferente y presenta un desafío hacia el que deberían apuntar futuras investigaciones teóricas y metodologías técnicas de aplicación.

Algunos han transitado las perspectivas más “duras” como la de Análisis estadísticos multivariados, segmentación de mercados por variables descriptivas del sujeto demandante y no de sus preferencias o los propios de la Era de la Transformación Digital (Big Data, Business Intelligence Analytics, Inteligencia Artificial e Internet de las Cosas (IoT)). Otros se han abocado a las perspectivas más “blandas” como mapas perceptuales elementales, análisis cualitativos estáticos y otras visiones conductistas en lugar de cognitivas.

Como profundizaremos más adelante, el **Modelo PENTA** integra cinco engranajes. Estos son la Estrategia, las Capacidades (Distintivas), las Ventajas (Competitivas contra otros oponentes que operen en los mercados en los que actuamos), las Creencias y los Procesos. Una empresa es un PENTA: Estrategia, Capacidades, Ventajas, Creencias y Procesos. El **Método PENTA** se basa en la idea de que ninguno de estos cinco engranajes puede ser comprendido ni evaluado ni decidido ni transformado sin tener en cuenta su vínculo con los otros cuatro y que, para ello, deben ser incorporadas las perspectivas perceptuales cognitivas de la mayor cantidad posible de “actores” de la organización, procurando una visión comprendida, compartida y comprometida (Levy, A., 1981, 1985, 2000, 2003, 2007, 2010, 2012, 2015 a, 2015 b, 2016, 2017, 2018 a, 2018 b, 2019 a, 2019 b, 2019 c).

Para ello, definimos “Estrategia Competitiva” como las inversiones de recursos tangibles e intangibles en el o los negocios de productos y/o servicios que una empresa se enfoca a desarrollar, diferenciándose de productos y/o servicios competidores directos y/o sustitutos, para ganar una tasa de rentabilidad superior al costo del capital, generando barreras para que a otras empresas les resulte muy difícil o imposible competirle (Levy, 2019 b) (Porter, 1985), (Greenwald y Kahn, 2007).

Así, vemos a una empresa como la traducción iterativa, recursiva y constante de ideas en estrategias, éstas en planes operacionales y éstos en programas de acción táctica. Y, siempre, controlar de abajo hacia arriba y volver de arriba hacia abajo en un feedback, también iterativo recursivo continuo y constante durante toda la vida de esa organización, entendida como un “Sistema Psico-Socio-Técnico Complejo (SPSTC) (Levy, 2019 c) que no puede para de innovar para mantener su fortaleza competitiva (Iansiti, M. y Levien, R., 2004).

Estrategia es iteración recursiva continua porque, siempre, toda estrategia es superable y debe ser superada. Cuanto antes, mejor. Porque el tiempo es el recurso más escaso. Este es el enfoque del Incrementalismo Lógico (Quinn, 1978, 1980).

El Modelo PENTA permite a las empresas emplear un abordaje de la Dinámica Estratégica-Operacional, como un proceso evolutivo (diacrónico) de la estrategia competitiva de cada uno de los negocios del portafolio de la empresa y sus emergentes sistémicos de sinergia y de riesgo (Kahneman, D. y Tversky, A., 1979).

2. El “afuera” y el “adentro”: Entorno y sistema

El escenario externo tiene en cuenta la ya conocida “VICA” o “VUCA” en inglés ya que cambia “incertidumbre” por “Uncertainty” pero que nosotros agregamos “fricción”, condición crítica de la hipercompetitividad de la Era del Instante. Entonces, Para nosotros es: Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad, Ambigüedad y Fricción.

Para la empresa esta interacción de variables externas resulta, en general, en la “construcción” de uno o más escenarios “verosímiles”, más o menos probables pero casi todos posibles, en los que lo máximo que puede tratar de hacer es potenciar su actitud y aptitud psicosociotécnica de anticipación. No de adaptación. Adaptación implica el ajuste a un cambio externo que ya se dio. El “adentro” lo caracterizamos a través del modelo PENTA

3. Análisis de Prospectiva: los futuros “verosímiles”

Pero ya no alcanza con “adaptarse eficazmente al entorno”, a los cambios y transformaciones bruscas del “afuera”, ya que “adaptación” implica que el cambio de ese “afuera” ya sucedió. Entonces ya puede ser demasiado tarde y esa adaptación puede ya no servir. El desafío de la estrategia competitiva es la “anticipación” más que la “adaptación” y esto implica cambiar “adentro” antes de que cambie “afuera”. Evidentemente este desafío implica, antes de cambiar, imaginar “futuros verosímiles” antes de que sucedan y pensar la empresa logrando sus objetivos en cualquiera de esos futuros. Tremendo desafío psicosociotécnico el de “imaginar esos afueras” (la demanda como un emergente cognitivo) acoplado al tremendo desafío psicosociotécnico de “imaginar esos adentros” (la oferta como un emergente sistémico). Sin embargo, no existe otra forma de pensar la viabilidad de una empresa (Quinn, J. B., 1978).

A través del PENTA, desde la Psicología Empresarial, entendemos a una empresa, a toda empresa, como lo que hemos denominado “Sistema Psicosociotécnico Complejo” (SPSTC).

4. Engranajes e interrelaciones

Sus cinco engranajes, como vemos en la figura 1, son la Estrategia, las Capacidades (Distintivas), las Ventajas (Competitivas contra otros oponentes que operen en los mercados en los que actuamos), las Creencias y los Procesos. Una empresa es un PENTA: Estrategia, Capacidades, Ventajas, Creencias y Procesos. Ninguno de estos cinco engranajes puede ser comprendido ni evaluado ni decidido sin tener en cuenta su vínculo con los otros cuatro.

Una Estrategia es la mejor estrategia para una empresa no “*per se*”, sino “*según*”. Según cuál es su base de Capacidades Distintivas (tangibles e intangibles), sus Ventajas Competitivas (segmentos de necesidades, tendencias, competencia directa e indirecta), sus Creencias (conceptos guía, idiosincrasia, valores y virtudes compartidas) y sus Procesos (estratégicos, operacionales y tácticos; de apoyo y de análisis).

Las Capacidades serán las adecuadas según cuál sea la Estrategia, las Ventajas, las Creencias y los Procesos.

Las Ventajas serán apropiadas según cuál sea la Estrategia, las Capacidades, las Creencias y los Procesos.

Las Creencias será las apropiadas según cuál sea la Estrategia, las Creencias, las Ventajas y los Procesos.

Y los Procesos serán los más eficientes y efectivos según cuál sea la Estrategia, las Creencias, las Ventajas y las Creencias

Este modelo ha sido confrontado teóricamente en muchas oportunidades y ha sido experimentado con altos niveles de desempeño en decenas de organizaciones de todo tipo en varios países. Por otra parte, PENTA es un mapa exhaustivo del total de las fuentes posibles de generación de iniciativas de innovación. Lo vemos en la siguiente figura 1

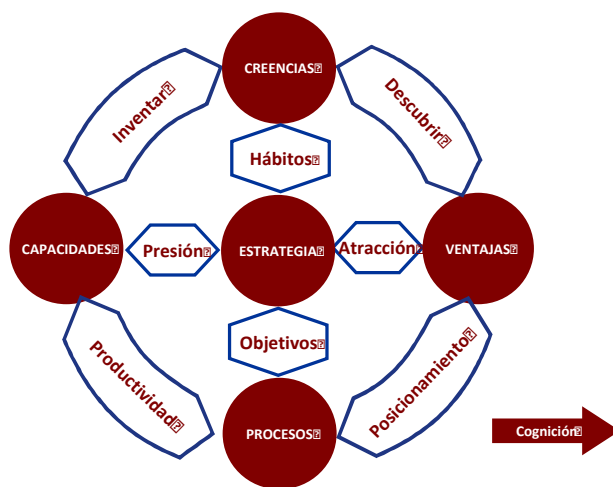


Figura 1. El Modelo PENTA

El proceso se orienta a que la empresa determine sistémica y sistemáticamente cuáles habrán de ser las iniciativas de innovación, especialmente a nivel estratégico, y los objetivos a alcanzar y cómo pretende lograrlos, a través de una cultura de innovación, también estratégica, pero fuertemente impulsora de las innovaciones operacionales y tácticas (Iansiti, M. y Levien, R., 2004), (Goldberg, U., 2012), (Mead, G.H., 1934), (Senor, D. y Singer, S., 2009), (von Glasersfeld, E., 1984).

Como dijimos, las empresas tienden, especialmente las más exitosas, a la rigidez de sus mapas mentales. PENTA debe ayudar a detectar esas construcciones subjetivas para potenciar el alineamiento entre áreas y niveles.

4.1. El engranaje de la Estrategia

La estrategia “madre” de la empresa es cómo ésta decide crear valor económico sostenible y sustentable en el marco de un riesgo aceptable. Varias empresas no sólo buscan crear valor sostenible, que tiene que ver con la capacidad de desarrollo de sus recursos tangibles e intangibles, sino también crear valor sustentable. Crear valor sustentable implica no sólo la búsqueda de valor económico sino también de valor social, ambiental, público y emocional (en su propia gente).

En PENTA se tienen en cuenta las dos decisiones estratégicas:

La primera es la decisión de Portafolio, en qué negocios pretende crear valor sostenible, la que hemos denominado “Estrategia Madre” que equivale al concepto de Misión o de Estrategia Corporativa.

La segunda es la decisión de Estrategia Competitiva, porque pretende esa empresa ser líder rentable y preferida en cada uno de esos negocios y las imprescindibles iniciativas de innovación, para hacer lo mejor todavía mejor. Lo que buscamos es asegurar que cada negocio dispone de Ventajas Competitivas desde el lado de los Mercados y Capacidades Distintivas desde el lado de los Recursos.

4.2. El engranaje de las Creencias

Es la Matriz Relacional que vincula a los miembros de un grupo, una organización, un equipo o hasta un país en las dimensiones de lo Emocional y de lo Racional que comparten, la cosmovisión, la idiosincrasia, el “modo de vivir” que surge de las ideas guía, de pedidos, promesas, ideas, valores, virtudes, hábitos, estilos y clima, de coordinar las diversas áreas de la organización y de tratar de generar una visión comprendida, compartida y comprometida. Como vemos, nuestro enfoque de la Psicología Empresarial se focaliza en un “tejido” de perspectivas emocionales y racionales inseparables entre sí. El CEO alza la bandera de hacer de la innovación un valor central de la cultura de su organización, basada en el aprendizaje, en el conocimiento colectivo especialmente fomentando una cultura de “Descubrir” y de “Inventar”.

4.3. El engranaje de las Capacidades

Su gente, sus recursos tangibles –financieros, productivos, de infraestructura- y sus recursos intangibles: información, tecnología, mística, imagen, crédito, tiempo, capacidad de maniobra, organicidad y estabilidad. La innovación apunta a que esta constelación de recursos potencie a cada uno de ellos y a los vínculos que los conectan. De la configuración de los recursos surgen las Capacidades Distintivas, que a su vez, son las que permiten la reconfiguración cada vez más apropiada de esa base de recursos y la sustentación de las Ventajas Competitivas en los diferentes segmentos de los mercados servidos.

4.4. El engranaje de los Procesos

Las innovaciones que se deciden implementar deben ser consideradas como proyectos, y éstos, gestionados por la metodología de Dirección de Proyectos (*Project Management*,

Project Management Institute) para asegurar su ejecución. Aquí queremos destacar un tema crucial. Estamos acostumbrados a entender a las empresas como el organigrama de áreas funcionales verticales, tales como Producción, Finanzas, Comercial, Investigación y Desarrollo, Talento o Capital Humano o Recursos Humanos (no nos gusta esta última designación), etc. Pero, si bien debemos seguir pensando en las funciones verticales, creemos que lo importante, lo que logra ejecutar la Estrategia, es el acople horizontal entre estas funciones. Son los procesos que atraviesan horizontalmente a la estructura.

4.5. El engranaje de las Ventajas

Incluye a las Ventajas Competitivas en cada uno de los segmentos de los mercados servidos, el consiguiente posicionamiento, marca e imagen y el descubrimiento de las tendencias en la demanda que permita detectar nuevos segmentos y nuevos mercados atractivos. Tiene que ver con el impacto del escenario externo, la envergadura y la tasa de crecimiento, las barreras de entrada y de salida, el poder de negociación de los proveedores, de los distribuidores o clientes intermedios y de los clientes finales, la compatibilidad tecnológica y cultural, la sinergia y el riesgo. Todo esto hoy y mañana. La principal responsabilidad de la Alta Dirección, de la que depende la calidad de su pensamiento estratégico, es la de imaginar escenarios futuros en base a la innovación directriz: la innovación en cómo reinventar el éxito. (Gunther McGrath, R., 2013), Cuál es el PENTA mejor para su empresa.

4.6. Las ligas entre los cinco engranajes

La Estrategia resulta de la asignación de las Capacidades adecuadas en los mercados atractivos para lograr el fortalecimiento entre las Capacidades Distintivas y las Ventajas Competitivas. Dada la base de recursos de la empresa, según el nivel de sus conocimientos, de sus mapas mentales, en definitiva, de sus capacidades distintivas, ésta logrará un mayor o menor nivel de Productividad en el empleo de sus recursos. La productividad genera un efecto de “presión” para ayudar a crear valor sostenible y sustentable.

Por otro lado, dado el Posicionamiento de sus marcas en los mercados, éstas generan un efecto de “atracción”, que es la segunda fuerza de creación de valor. La Estrategia Competitiva se basa, entonces, en dos motores fundamentales: las Ventajas Competitivas desde el lado de los mercados, es decir, la atracción del Posicionamiento de las marcas, y las Capacidades Distintivas, es decir la presión de la Productividad en el empleo de sus recursos. Esta es la liga del “Núcleo Estratégico” o “Paradigma Vincular”. Este es el eje horizontal de PENTA: Estrategia, Capacidades y Ventajas. Es el eje de la Formulación. Veamos ahora el eje vertical de la Implementación, Estrategia, Creencias, Procesos.

Las Creencias pueden ser endógenas, orientadas hacia “Inventar” o exógenas, orientadas hacia “Descubrir”. Inventar nuevas configuraciones de recursos. Inventar satisfactores. Nuevas Capacidades Distintivas. Y, por otro lado, descubrir necesidades. Descubrir segmentos. Descubrir tendencias. Nuevas Ventajas Competitivas. Innovación en inventar e innovación en descubrir.

Desde el engranaje de la Estrategia se desprenden objetivos específicos en base a los cuales se diseña el engranaje de los Procesos teniendo en cuenta la adaptación a los requerimientos de los distintos mercados servidos y la integración para la optimización del empleo de los recursos. Son los macroprocesos de Posicionamiento y de Productividad, surgidos de la optimización de todos los procesos y su alineamiento con la Estrategia.

5. La estrategia competitiva desde el lado de la demanda

Partimos de la hipótesis de que un individuo tiene “construida” una representación cognitiva de sus expectativas que está representada por el conjunto esperado de atributos que, para ese individuo, constituye su “satisfactor ideal. A su vez, ese individuo, racional y emocionalmente, con mayor o menor análisis en profundidad, “construye” una representación cognitiva de cada marca de producto o servicio de competencia directa o sustituta. Esa construcción cognitiva está compuesta por los atributos que ese individuo asocia en ese momento a cada marca. En nuestro ejemplo, el seguro ideal para autos.

En la Figura 2 representamos este listado como “Expectativa del seguro ideal”. También en la Figura 2 representamos la percepción que un individuo ha “subjetivamente construido” con respecto a 123Seguro. Este conjunto de atributos percibidos lo llamamos “Posicionamiento de 123”. Es importante destacar que el concepto de “Posicionamiento” no siempre está bien empleado ni en las empresas ni en el mundo académico. El Posicionamiento de una marca es todo el conjunto de características, desde las más negativas hasta las más positivas, que el “interprete” de “lo que le marca una marca en su arquitectura mental” ha construido subjetivamente y guardado en su memoria con mayor o menor nitidez.

También en la Figura 2 representamos el posicionamiento de los competidores de 123 (conjunto de atributos percibidos en cualquier oferta competitiva). Estos competidores pueden ser otras empresas brokers de seguros online o productores tradicionales, o bancos, o compañías de seguro de venta directa al asegurado.

Ahora veamos los campos de la figura:

El campo 4 corresponde a los atributos esperados (demandados) por el asegurado potencial, pero que no percibe en ninguna de las ofertas.

El campo 5 corresponde a los atributos percibidos en 123Seguro por ese mismo asegurado potencial, pero que no valora. El campo 6 corresponde a los percibidos, pero no valorados en las marcas competitivas. El campo 7 corresponde a los percibidos, pero no valorados ni en 123Seguro ni en sus competidores.

Ahora bien, el campo 2 corresponde a los atributos valorados (demandados) por ese asegurado, pero que percibe en las dos ofertas. Si lo percibe en las dos, cualquiera le da lo mismo. Si somos 123Seguro, ESTO NO NOS SIRVE. Necesitamos estos atributos para competir, pero no nos sirven para ganar.

En cambio, el campo 1 corresponde a los atributos que el asegurado potencial valora y que sólo percibe en 123. Son las ventajas competitivas de 123 contra las demás ofertas competidoras. Y éstas deben ser bien claras y contundentes. En 123, el campo 1 está integrado por cuatro atributos y un valor cultural central. Los atributos son Confianza,

Servicio, Rapidez y Respaldo. El valor cultural central es la Nobleza, valor que resume todos los demás valores de su cultura organizacional.

Si 123 no tiene ninguna ventaja competitiva, o no inventa/descubre alguna, se terminó la estrategia, el negocio debe ser descartado. terminado. desconectado. desinvertido. abandonado.

Pero el campo 3 corresponde a las ventajas competitivas de sus competidores. el plan del negocio puede seguir si y sólo si 123 considera (cree) que el asegurado va a preferir las suyas.

Pero, suponiendo que somos 123, tenemos algunas maniobras posibles:

Una puede ser incorporar en la oferta un atributo tipo 4 (que demanda el asegurado potencial) que no teníamos en nuestra oferta o que no hemos comunicado bien si lo teníamos.

O podemos tratar de explicarle la conveniencia de los atributos del campo 5 para que, si está de acuerdo con que le convienen, entonces los demande y se transformen en campo 1, ya que el competidor no lo ha hecho.

O podemos imitar los atributos del campo 3, con lo cual lo dejamos al competidor sin ventajas competitivas. O podemos demostrarle al usuario potencial (en el marco de la ética y de la ley) que los atributos del campo 3 no le sirven.

Pero observemos la flecha que va del campo 1 al campo 2. ¿Qué significa? Que el competidor nos ha imitado. Nos ha arrancado nuestra ventaja competitiva. Nos ha imitado. Nos ha neutralizado. Nos ha transformado en un commodity.

Por lo tanto, siempre debemos tener disponibles atributos tipo 8. Esto son atributos que los oferentes todavía nunca han ofrecido y que los demandantes nunca han demandado. Si tenemos atributos tipo 8, se debe considerar la conveniencia y la oportunidad de transformarlos en tipo 1, ofreciéndolos y demostrándole a la demanda que le conviene demandarlos.

Pero el sector de los seguros *on line* seguramente cambia, migra dinámicamente, como el sentido de la flecha más gruesa, que simboliza ese desplazamiento del sector en el tiempo. Entonces debemos tratar de adelantar esa migración y tratar de imaginar y diseñar absolutamente nuevos atributos, los tipo 9, en la Figura. Estos pueden no ser útiles, por lo cual se deben descartar. Pero, si fueran útiles, esto quiere decir que se pueden transformar en tipo 8 y, por lo tanto, en tipo 1, y entonces recuperar una ventaja competitiva que sea una verdadera proposición única de valor (Penrose, E., 1959).

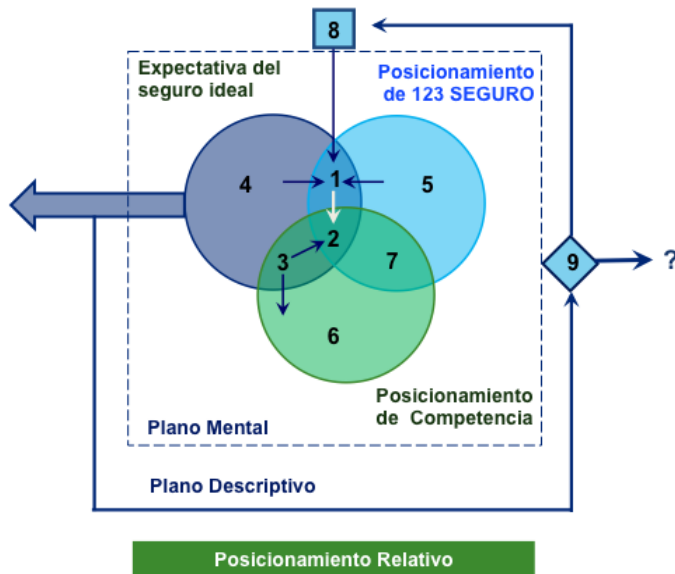


Figura 2. Posicionamiento y Ventajas Competitivas desde el lado de la demanda

desde

6. La estrategia competitiva desde el lado de la oferta

En la Figura 3, nos vamos a referir a las Capacidades Distintivas con las que debe contar el sector de los seguros *on line* para pretender generar productividad en el empleo de esas capacidades. Recordemos que las capacidades son recursos, que se tienen y qué se sabe hacer con lo que se tiene.

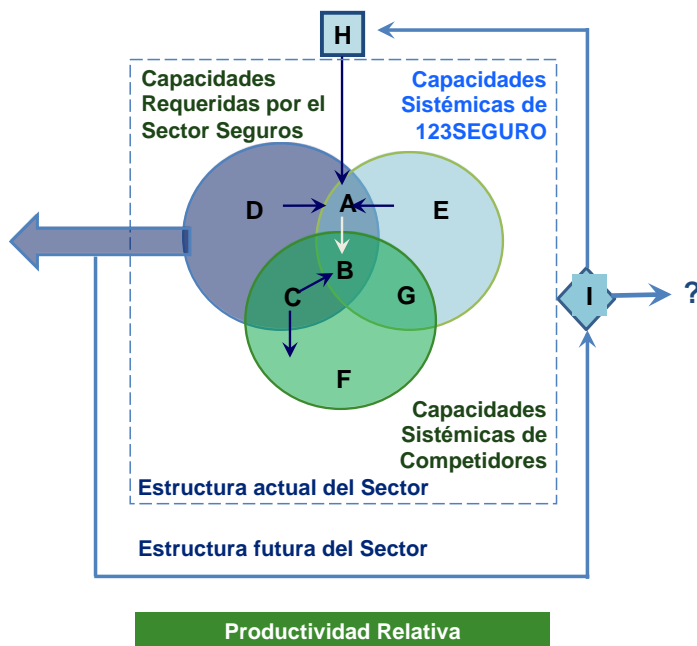


Figura 3. Productividad y Capacidades Distintivas el lado de la oferta

desde

En el conjunto de la izquierda de la Figura 3 se representan las capacidades requeridas para trabajar en el sector de los seguros *on line*. En el conjunto de la derecha, figuran las capacidades disponibles por 123SEGURO como empresa. En el conjunto de abajo están las capacidades distintivas de los competidores.

Vamos a los campos:

Campo D: Capacidades de las que no dispone ninguna empresa.

Campo E: Capacidades de 123SEGURO pero que no le sirven para el negocio de seguros *on line* con su marca 123.

Campo F: Lo mismo pero de los competidores.

Campo G: Las tiene 123SEGURO y las tienen los competidores, pero no les sirve a ninguno para el negocio de los seguros *on line*.

Campo B: Sirven pero las tienen las dos empresas.

Campo A: Son las Capacidades Distintivas de 123SEGURO como empresa disponibles para operar en el sector de los seguros *on line*.

Campo C: Capacidades distintivas de los competidores.

Ahora veamos las maniobras posibles de los competidores:

Suponemos que somos 123SEGURO.

Una es adquirir las capacidades del campo D.

Otra es tratar de que sean útiles las capacidades tipo E que tiene la empresa, quizá empleadas en otro negocio (como la venta tradicional de seguros de automóviles). Otra es adquirir las capacidades de los competidores (campo C; entonces se transforman en tipo B). Otra es cambiar el modelo del negocio como para que las tipo B no le sirvan a la competencia y se transformen en tipo F.

Otra es desarrollar capacidades distintivas nuevas (tipo H) para emplearlas en el negocio de seguros *on line*, como es en el presente, y, por último, detectar cuáles capacidades pueden ser útiles en este negocio en el futuro (tipo I). Estas pueden terminar no siendo útiles, pero, si lo fueran, podrían convertirse en capacidades tipo H y, en el momento oportuno, convertirse en capacidades distintivas tipo A.

Entonces, en la Figura 2 hemos explicado el fundamento del negocio desde el lado del mercado, es decir, desde el lado de la demanda. Y en la Figura 3 hemos explicado el fundamento del negocio desde el lado de la empresa, de sus recursos, es decir, desde el lado de la oferta.

Desde el lado de LA DEMANDA, de las expectativas de sus segmentos, hemos explicado el requerimiento del negocio de contar con Ventajas Competitivas y con la constante innovación para reponerlas antes de que sean neutralizadas o que pierdan su valor.

Desde el lado de LA OFERTA, siendo esta una configuración de recursos tanto tangibles, por ejemplo financieros o productivos, como intangibles, por ejemplo conocimiento, compromiso de la gente o disponibilidad de crédito, hemos explicado el requerimiento del negocio de contar con Capacidades Distintivas y con la constante innovación para reponerlas antes de que sean neutralizadas o que pierdan su valor.

7. La estrategia competitiva desde un enfoque sistémico

El flujo de ingresos y de egresos en el tiempo por el cual se formula la estrategia competitiva depende de cómo se va desarrollando iterativamente esta dinámica de Ventajas Competitivas y Capacidades Distintivas “anudadas” entre sí en un proceso epistemológico constructivista, cognitivo y sistémico basado en la innovación constante desde el lado de la oferta y la anticipación constante desde el lado de la demanda (von Glasersfeld, E., 1984).

Este flujo económico, financiero y competitivo depende de la dinámica del “NÚCLEO ESTRATÉGICO”, el “anudado” o la “liga sistémica de la díada entre las Ventajas Competitivas y de las Capacidades Distintivas”. Las ventajas competitivas tienen que ver con el POSICIONAMIENTO. Las capacidades distintivas tienen que ver con la PRODUCTIVIDAD.

El resultado, por ejemplo, la utilidad o la rentabilidad, o la ganancia antes de interés, depreciación, impuestos y amortización (EBIDTA, o el retorno sobre los activos, o la medida que se use para evaluar el negocio (y ver si vuela o no vuela) dependen de la evolución en el tiempo de lo que le pase a ese núcleo estratégico.

En la Figura 4 mostramos el dominio del vínculo que liga el subdominio de análisis de viabilidad sostenible desde el lado de la demanda con el subdominio de viabilidad sostenible desde el lado de la oferta.

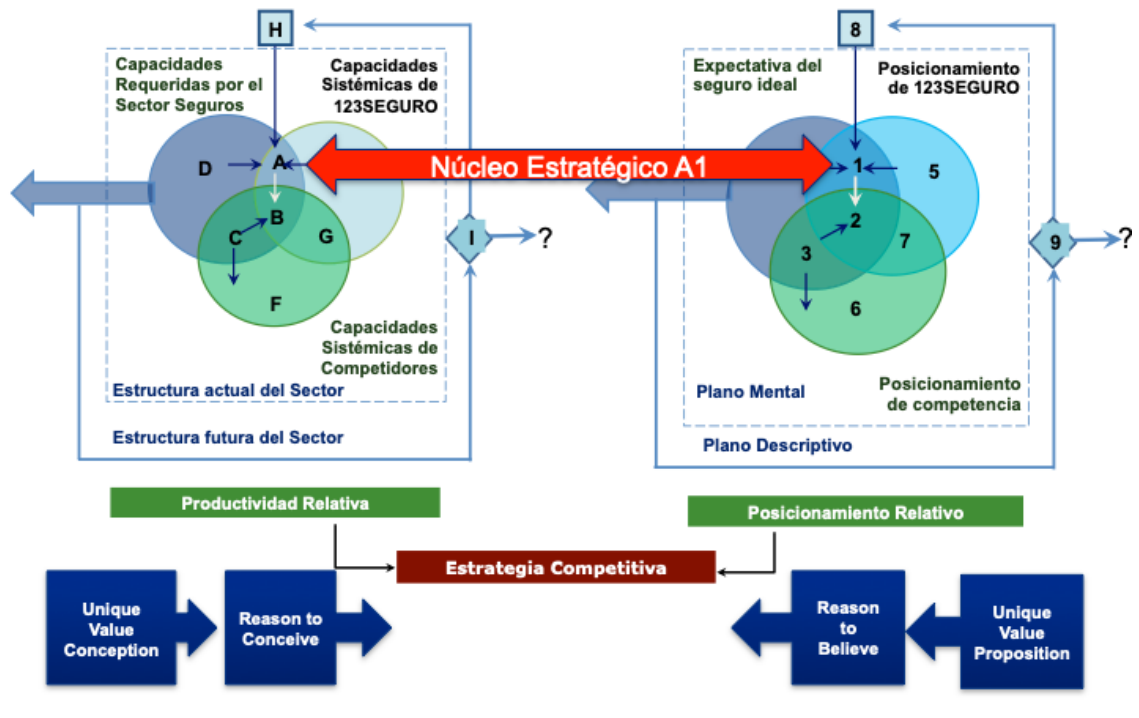


Figura 4. El Núcleo Estratégico de Ventajas Competitivas y Capacidades Distintivas como núcleo de la Estrategia Empresarial

En la Figura 4 agregamos cuatro conceptos clave:

1. El de *Unique Value Proposition* (UVP) o Proposición Única de Valor. Es la ventaja competitiva diferenciadora prioritaria que se pretende asociar a la marca en la arquitectura mental del cliente. Por qué elegir 123SEGURO en lugar de otra opción alternativa. Confianza, Servicio, Rapidez y Respaldo, centrados en la Nobleza.
2. La *Reason to Believe* o razón de ser creída. Es la fundamentación que debe dar credibilidad a esa ventaja comparada con las marcas competitivas. Es el fundamento de credibilidad de ese argumento que propone 123.
3. La *Unique Value Conception* (UVC) o Concepción Única de Valor. Es la capacidad distintiva que la empresa dispone en la configuración de su producto y que no poseen las empresas competidoras. Qué sabe hacer 123SEGURO mejor que otras empresas para configurar su oferta de seguros *on line*. Esta capacidad distintiva debe asegurar que las ventajas competitivas de la marca sean experimentadas por el asegurado como Confianza, Servicio, Rapidez, Respaldo y Nobleza.

- La *Reason to Conceive* o razón de ser concebida la configuración de los recursos al “construir” el producto o servicio. La razón de por qué se ha construido este producto como se ha construido.

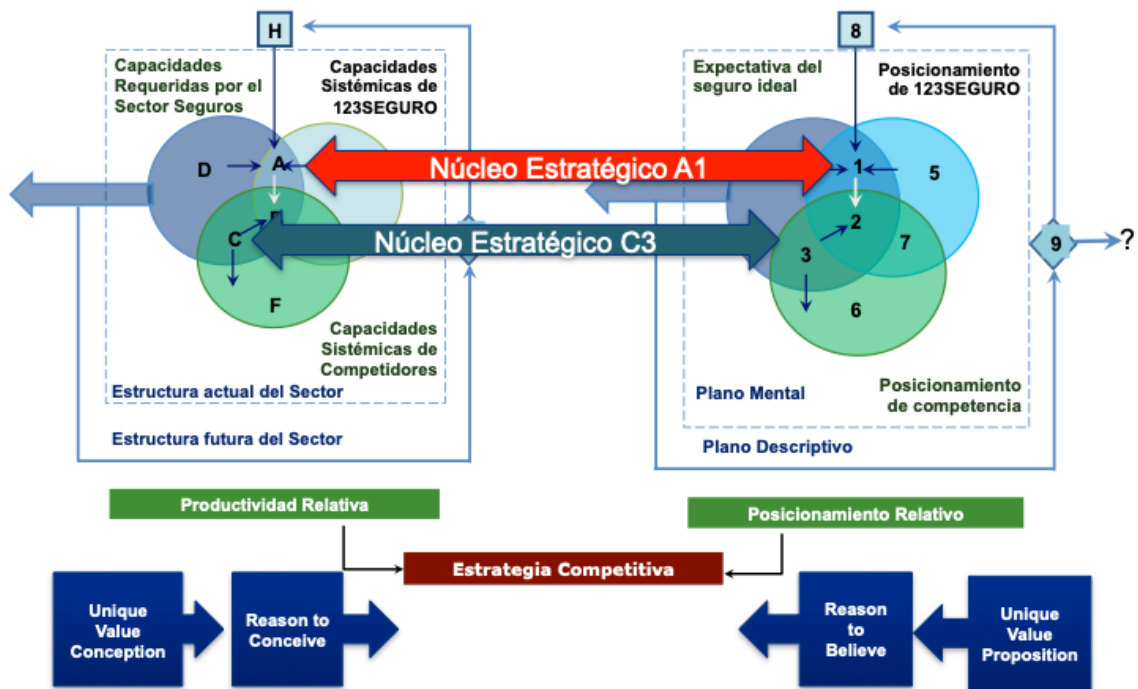


Figura 5. La competencia entre dos empresas es la competencia entre sus respectivos núcleos estratégicos

En la figura 5 hemos presentado el concepto de “Núcleo Estratégico” como el vínculo anudado entre las Ventajas Competitivas desde el lado de la demanda y las Capacidades Distintivas desde el lado de la oferta y mostramos los Núcleos Estratégicos de ambos competidores, A1 versus C3.

Hasta este punto, según el modelo PENTA de la figura 1 hemos relacionado (eje horizontal) a la Estrategia como el vínculo del engranaje de las Capacidades con el engranaje de las Ventajas. Este es el eje de la Formulación de la estrategia competitiva. Pero PENTA nos alerta que para que esa estrategia sea ejecutable, debemos tener en cuenta el eje vertical de la implementación en el que el engranaje de las Creencias “nutren” y “contienen” a la estrategia y el de los Procesos la sustentan en su acción concreta.

12. Conclusión general

Para mejorar sustancialmente la probabilidad de logro de sus finalidades últimas y sus objetivos estratégicos y operacionales, las empresas, ante entornos caracterizados por

niveles crecientes de volatilidad, incertidumbre, complejidad, ambigüedad y fricción competitiva (VICAF), deben utilizar instrumentos que permitan innovar constantemente desde el lado de la oferta y anticipar constantemente desde el lado de la demanda articulando capacidades distintivas y ventajas competitivas que superen a los competidores directos o sustitutivos.

El Modelo PENTA de Dinámica Estratégica-Operacional es el proceso vital de toda empresa de transformar ideas en objetivos, objetivos en iniciativas de acción e iniciativas de acción en resultados concretos.

A su vez, los resultados deben ser empleados para iterar recursivamente en un proceso de aprendizaje en cinco niveles: aprender, aprender a aprender, aprender a desaprender, aprender a reaprender y aprender nuevas formas de aprender.

Bibliografía

- Bazerman, M.H., (1998), “Judgement in Managerial Decision Making”, Wiley, New York.
- Goldberg, U., (2012), “What’s next for The Start Up Nation: A Blueprint for Sustainable Innovation, AuthorHouse, Bloomington, Indiana.
- Greenwald, B. y Kahn J., (2007) “Competition Demystified: A Radically Simplified Approach to Business Strategy”, Penguin Group, New York.
- Gunther McGrath, R., (2013), “The end of Competitive Advantage: How to keep your strategy moving as fast as your business”, Harvard Business Review Press, Boston.
- Iansiti, M. y Levien, R. (2004) “The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation and Sustainability”, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Publishing Corporation.
- Kahneman, D. y Tversky, A., (1979), “Prospect theory: an analysis of decision making under risk”, *Econometrica*, 47, 263-91.
- Levy, A.R. (1981). “Planeamiento estratégico”. Buenos Aires: Macchi.
- Levy, A.R. (1985). “Estrategia en acción”. Buenos Aires: Macchi.
- Levy, A.R. (2000). “Por qué ganan los que ganan: Estrategia y psicología del desarrollo económico empresarial. (Y lo que le falta a muchísimas empresas)”. Buenos Aires: Levy Marketing Press.
- Levy, A.R. (2003). “Liderando en el infierno. Competitividad de empresas clusters y ciudades”. Buenos Aires: Paidós.
- Levy, A.R. (2007) “Estrategia, Cognición y Poder: Cambio y alineamiento conceptual en sistemas sociotécnicos complejos”, Buenos Aires, Granica.
- Levy, A.R. (2010) “Empuje Estratégico”, Buenos Aires, Granica.

- Levy, A.R. (2012) “PENTA / Innovación: Desarrollo Competitivo, Alineamiento Estratégico y Gestión del Cambio (DAG)”, Buenos Aires, EDICON.
- Levy, A.R. (2013) “Estrategia / La Razón y la Emoción: El Modelo Base de la estrategia empresarial, militar, política, social o ambiental”, Buenos Aires, EDICON.
- Levy, A.R. (2015 a). “Cómo hacen los que hacen Planeamiento de Negocios”, Buenos Aires, EDICON.
- Levy, A.R. y Schlanger, K., (2015 b) “Dinámica Empresarial: La gestión de los cambios cruciales para el colapso o la creación de valor”, Buenos Aires, EDICON.
- Levy, A.R. (2016). “Metzadá: El modelo sociocognitivo sistémico del proceso de toma de decisiones estratégicas”. Buenos Aires, EDICON.
- Levy, A.R. (2017), “StartUps: El caso 123Seguro”, EDICON, Buenos Aires.
- Levy, A.R. (2018 a), “Readiness: La Era del Instante: vulnerabilidad o colapso de las empresas cuando cada vez es tarde más temprano”, EDICON, Buenos Aires.
- Levy, A.R. y Franco, H. (2018 b) “El Proyecto Directriz de la Alta Dirección”: Top Management’s Project Management”, EDICON, Buenos Aires.
- Levy, A.R. y Terreno, M.F. (2019 a) “El Mito del Liderazgo: Morgue de Almas o Banda de Hermanos. Una visión crítica del liderazgo como capacidad humana extremadamente difícil de desarrollar a pesar de que digan lo contrario”, EDICON, Buenos Aires.
- Levy, A.R. (2019 b). “Río Rojo: Viabilidad Empresarial en la Era del Instante, Editorial El Lector, Asunción de Paraguay.
- Levy, A.R., (2019 c), “Psicología Empresarial: La perspectiva humana de la Dinámica Estratégica-Operacional”, EDICON, Buenos Aires.
- Mead, G.H., (1934), “Mind, Self and Society: From a Standpoint of Social Behaviorist”, Chicago University Press, Chicago, IL.
- Penrose, E. (1959), “The Theory of the Growth of the Firm”, Wiley, New York.
- Porter, M. (1985), “Competitive Strategy” Free Press.
- Quinn, J. B. 1978. Strategic change: ‘Logical incrementalism’. Sloan Management Review 20, 7–19.
- Quinn, J. B. 1980. Strategies for Change: Logical Incrementalism. Homewood, IL: Irwin.
- Senor, D. y Singer, S., (2009) “Start-Up Nation: The Story of Israel’s Economic Miracle”, New York, NY, Hachette Book Group.
- von Glasersfeld, E. (1984). “An introduction to radical constructivism”. En Watzlawick, P. (ed.). The invented reality. New York: Norton.

PRINCIPIOS DE UNA ECONOMÍA COLABORATIVA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Maceri, Sandra (IIEP-BAIRES-CONICET, UBA)

Srnec, Cynthia (IIEP-BAIRES-CONICET, UBA)

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es reflexionar en torno a los principios que hacen posible concebir y practicar una economía sustantiva al servicio de las necesidades de las personas y del interés general. Para ello, se revisarán algunos de los principios destacados de la escuela de pensamiento no liberal de la economía social y solidaria, el enfoque humano de A. Sen (2000) y la teoría de los comunes de E. Ostrom (1990). Todas ellas comparten una perspectiva que promueve una economía de la colaboración en lugar de una competencia bajo la estricta competencia entre privados en el mercado guiados por fines de lucro.

Entonces, en este trabajo se presentan y se precisan las dimensiones de los principios que hacen posible pensar y practicar una economía de la colaboración en sentido amplio. No obstante la circulación de diversas definiciones y usos del término economía colaborativa se propone circunscribir su significado para luego articular con y dar cuenta de los vínculos con las teorías heterodoxas escogidas, sus prácticas y aspectos que aportan a un desarrollo humano.

UNA ECONOMÍA COLABORATIVA CON BASAMENTO SUSTANTIVO

Definimos aquí en sentido general a la “economía colaborativa” como las acciones de intercambio, producción y protección de recursos y servicios para el consumo y disfrute de las personas que no se guían por el principio de reproducción y acumulación de capital sino por la cooperación en pos de una mejor calidad de vida de la comunidad.

Desde esta base, en este trabajo distinguimos la economía sustantiva del concepto formalista y utilitario de economía como la administración y elecciones en torno al uso de recursos escasos. De acuerdo con (Polanyi 1944) la economía sustantiva engloba una visión que incorpora las relaciones sociales de los hombres:

"El significado sustantivo deriva de la dependencia del hombre de la naturaleza y de sus semejantes para asegurar su supervivencia. Se refiere al intercambio entre el hombre y su entorno natural y social. Este intercambio proporciona al hombre los medios para satisfacer sus necesidades materiales " (Polanyi, 2002, 57).

La consideración de una definición sustantiva de la economía permite integrar y resaltar una pluralidad de modos de circulación de bienes y servicios, que en las sociedades se combinan de diferentes maneras. Polanyi (1944) distingue como modos de circulación: el intercambio, la redistribución, la reciprocidad y la

administración doméstica. Estas diversas modalidades dan cuenta de interacciones sociales y de instituciones diferentes y complementarias para la reproducción de la vida de los miembros de una sociedad. De esta manera, la visión de la economía incluye circuitos simbólicos e intercambios no monetarios.

A partir de la perspectiva histórica y antropológica de Polanyi (1944) podremos comprender los puntos en común en prácticas económicas y en perspectivas analísticas que ponen foco en los lazos y significados sociales de la economía. Siguiendo una línea histórica, la economía social y solidaria con origen en el movimiento cooperativista ha sido una de las escuelas que hizo hincapié en la colaboración y cooperación como principios básicos de la economía. Estas experiencias permiten destacar el papel de la agencia de los individuos. A continuación se revisan sus principios básicos que luego, en el siglo XXI, han sido retomados por la economía colaborativa.

LA CONTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SUBSTANTIVA

Entendemos que la economía social y solidaria (en adelante ESyS) es una práctica basada en principios de solidaridad y equidad que ha sido analizada como una economía con una mirada moral y política desde sus inicios (Gide 1931).

Estas prácticas económicas son también identificadas por un sistema de valores y principios. Los valores distintivos son de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Asimismo, se promueven como guía de comportamiento los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.

Los principios fundamentales surgen del movimiento cooperativista -cuyo origen se remite a los pioneros de Rochdale en 1844- que los han definido de la siguiente manera:

1. **Primer Principio: Membresía abierta y voluntaria.** Son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
2. **Segundo Principio: Control democrático de los miembros.** Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto).
3. **Tercer Principio: Participación económica de los miembros.** Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa y los socios reciben una compensación limitada de su capital.
4. **Cuarto Principio: Autonomía e independencia.** Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros.
5. **Quinto Principio: Educación, formación e información.** Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, y trabajadores. Además contribuyen a la formación y difusión acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.

6. Sexto Principio: Cooperación entre cooperativas. Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta. Se fomenta la creación de redes y consorcios locales, nacionales, regionales e internacionales.

7. Séptimo Principio: Compromiso con la comunidad. Una cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad.

En las prácticas de la ESyS ocurre una hibridación de los principios de la economía mercantil (el intercambio), la economía no mercantil (la redistribución por el Estado) y la economía no monetaria (la reciprocidad y el don -administración doméstica-) que distinguió Polanyi (Laville 2003). La ocultación del significado substantivo de la economía por la escuela de pensamiento económico liberal y neoliberal habría desembocado en la confusión entre la economía y la economía mercantil (Polanyi, 1944). Considerar el mercado como auto-regulador ha conducido a “silenciar” los cambios institucionales que fueron necesarios para su establecimiento y a ignorar las estructuras institucionales que lo hacen posible y promueven un tipo particular de organización del trabajo y la producción. La ESyS representa un conjunto de experiencias de gestión de la organización del trabajo y de distribución de excedentes diferentes a la hegemónica (capitalista) cuyas formas jurídicas más difundidas son las cooperativas y mutuales, cuyo estudio incorpora diferentes perspectivas sobre la economía y aportes de la sociología económica.

Mientras que la ESS se ha desarrollado en base a comunidades productoras y/o beneficiarias desde fines del siglo XIX, a mediados del siglo XX E. Ostrom (1990) ha concebido principios democráticos de gestión, como en la ESS, para bienes comunes que superan la escala de una cooperativa. A continuación se reseñan sus aportes en línea con la cooperación, la agencia y la democracia.

EL APORTE DE LA TEORÍA DE LOS COMUNES

La teoría de los comunes a partir del aporte de Ostrom (1990) diferencia la concepción de los bienes comunes antiguos y se hallaban localizados, circunscriptos geográficamente. Los comunes antiguos eran, por ejemplo, las tierras comunales que permitían el acceso a los habitantes de una comunidad. En este caso, lo común contribuía a la subsistencia de las personas más pobres a partir de su uso colectivo.

(Ostrom 2000) distingue para el siglo XXI los bienes comunes como un “common pool resources”, es decir, “un sistema de recursos naturales o artificiales que es lo suficientemente grande como para hacer que sea costoso (pero no imposible) excluir a beneficiarios potenciales de la obtención de beneficios por su uso”. La discusión que nos interesa remarcar aquí es que para la autora no existe ningún actor más adecuado para gestionar sosteniblemente un recurso de uso común que los propios implicados de la comunidad. De esta manera, por un lado, se subraya la eficiencia económica de las formas locales de gobernanza y el papel central de la comunidad para asegurar un desarrollo sostenible. En esta línea, el empoderamiento de los individuos es una premisa básica y, si pensamos en términos seneanos, una libertad que potencia otras libertades.

Subyacente a la discusión de cómo definir un bien común está la determinación de los derechos fundamentales de las personas. Es partir de estos derechos fundamentales que se designa cuáles son los bienes indispensables para que las personas los alcancen. Dentro de esta teoría, se considera que hay una indivisibilidad de los derechos fundamentales vinculados a las exigencias de la vida libre y digna y con acceso a la democracia. La democracia es una condición de posibilidad del gobierno de los bienes comunes. La definición para una sociedad de qué es un bien común se realiza en una apreciación colectiva sobre las necesidades de las personas. Entonces, la comunidad es cognoscente y autónoma. No se concibe un individuo aislado cuyo interés individual pueda primar por sobre los derechos fundamentales.

La auto-institución de la sociedad de acuerdo con Castoriadis (2013) es el principio político de los comunes, que implica irremediablemente accionar en común. Lo común no es en sí un bien tangible o intangible sino la condición de estar en posición de acceder a su uso. El recurso una vez instituido como un común es inalienable e inapropiable.

El común no se sustenta sobre el derecho de propiedad, sino que es un vínculo vivo entre una cosa -un objeto, un lugar o una realidad natural o artificial- y la actividad de un colectivo que la toma su cargo, la preserva, la mantiene y la cuida. La institución del común es un acto democrático y su gobierno es una institución en reproducción. Desde una visión macro de los bienes comunes podemos también considerar lo común en los espacios de intercambio entre agentes privados que se guían sin fines de lucro. Subsiguientemente, se exploran los nuevos espacios de cooperación en la economía colaborativa que se extiende haciendo uso de la tecnología de Internet.

ECONOMÍA COLABORATIVA EN SENTIDO CONTEMPORÁNEO

La economía colaborativa ha estado en el centro de nuevos estudios en los últimos años debido a su estrecho vínculo con el uso de nuevas tecnologías ligadas a Internet. En términos generales, la economía colaborativa ilustra el poner a disposición y compartir recursos de particulares entre particulares bajo regulaciones sociales diferentes al mercado o al Estado (regulaciones jerárquicas) Novel y Riot (2012). Si bien en su sustento ético se subraya la importancia del acceso por sobre la propiedad, pueden ocurrir “modificaciones” en este espíritu y adaptaciones que permitan transacciones mercantiles o no mercantiles. Aunque este intercambio se realice por fuera de la esfera doméstica y del don mantiene características de éstas y por ello podemos caracterizarlo como un espacio híbrido en mecanismos de funcionamiento y recursos. En principio, la aspiración de este intercambio de servicios o bienes entre particulares no se realiza entre profesionales por fines de lucro y bajo las reglas del mercado “clásico”, sino que se rige por acuerdos informales y basados en la confianza.

Un primer enfoque caracteriza a la economía colaborativa como las transacciones entre particulares centradas sobre el uso compartido de recursos subutilizados (Carballa Smichowski y Coriat 2017; Botsman 2013). Esta primera definición, en cambio, excluye a la intervención de actores profesionales y empresas que ofrecen sus bienes y servicios a particulares o a otros empresarios. Un segundo enfoque, es el del uso corriente y por fuera del ámbito científico que llama “colaborativa” a transacciones entre particulares o particulares y empresas en plataformas digitales de intercambio.

A fin de descartar la ubicuidad sobre el término de economía colaborativa Carballa y Coriat (2017) toman en consideración las modalidades de la gobernanza que presiden los intercambios, es decir, la naturaleza de la coordinación que vincula a los actores en la ocasión de la transacción.

Al no hallarse en el caso de una transacción clásica en un mercado amplio de competidores la pregunta pertinente es sobre el rol que juega el actor que gestiona la plataforma de intercambio o el espacio intermediario (puede ser una feria o mercado local) que asegura la puesta en relación de los demandantes y los que ofertan -dado que son particulares que *a priori* no se conocen porque se encuentran fuera de su esfera doméstica-.

Entonces, este nuevo espacio de transacción no doméstico, pero fuera a la vez del mercado clásico y de la regulación del Estado, puede ser un simple sitio de puesta en relación que deja que los actores ofertantes y demandantes definan la naturaleza y las características de la transacción. En este caso, se hablaría de una coordinación horizontal entre pares y de una gobernanza democrática. Por el contrario, hablaríamos de una coordinación vertical o jerárquica cuando los particulares que intercambian bienes o servicios no pueden participar de la definición de las reglas y condiciones de transacción y nos hallamos ante un tercero que coordina y hasta puede interferir sobre la definición del precio y naturaleza de la transacción. En este último caso, la colaboración quedaría muy difusa como característica.

Otra condición a considerar, para analizar la economía colaborativa que señalan Carballa Smichowski y Coriat (2017), es la identidad de los actores que participan en las transacciones. Por ejemplo, en principio un actor privilegiado son los particulares que ponen a disposición activos o competencias que tienen y que a veces subemplean o no los utilizan. En los intercambios de particulares a particulares (*p2p* -par a par-) no habría una jerarquía vertical sino equidad. Diferente es el caso de profesionales (individuales o empresas) que ofrecen productos o servicios que se dedican a producir específicamente para intercambiar en un mercado. En este último caso nos referimos a un intercambio *B2C* (en inglés *business to consumer*) en este caso se habla más de un intercambio comercial entre una empresa y un cliente.

Tanto las experiencias de economía colaborativa, como de la ESS y de los comunes no tienen como objetivo prioritario aportar una teoría de desarrollo económico social integral y extendida. Sin embargo, podemos ver puntos de complementación y diálogo con la teoría de A. Sen. En el siguiente apartado se sintetizan algunos de sus puntos de posible complementación.

SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO-SOCIAL Y LA PERSPECTIVA SENEANA

Sen (2000) plantea que el desarrollo económico-social debe concebirse fundamentalmente como el proceso de expansión de las libertades reales que disfrutan los individuos, razón por la cual su evaluación ha de inspirarse en esta consideración. La expansión de la libertad es 1) el fin primordial y 2) el medio principal del desarrollo.

La libertad cumple entonces un papel instrumental y circular para fomentar el desarrollo dado que contribuye a los diferentes tipos de derechos y estos a su vez a expandir la libertad del hombre. La eficacia instrumental de la libertad se basa en el hecho de que los diferentes tipos de libertad están interrelacionados. Entre los distintos tipos se encuentran las libertades políticas, los servicios económicos,

las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.

Nos interesa subrayar tres tipos de libertades en este trabajo. En primer lugar, las *libertades políticas* comprenden: las oportunidades que tienen los individuos para decidir quién los debe gobernar y con qué principios, la posibilidad de investigar, criticar autoridades, la libertad de expresión política. En segundo lugar, los *servicios económicos* incluyen: la oportunidad de los individuos de utilizar recursos económicos para consumir, producir o realizar intercambios. En tercer y último lugar, las *oportunidades sociales*: los sistemas de educación, sanidad, los cuales influyen en las libertades de los individuos para vivir mejor.

Sen sostiene que la agencia consiste en que los sujetos son “agentes” y no “pacientes” de los procesos de desarrollo. Las libertades positivas son las capacidades, es decir, los medios por los cuales los seres humanos realizan sus fines o funciones.

Estas libertades concebidas como capacidades para el desarrollo humano y comunitario se hayan en compatibilidad con los postulados de la economía colaborativa, la economía social y solidaria y la economía de los comunes, tal como como se desarrolla a continuación.

Los comunes y el desarrollo

Desde la teoría de los comunes, los servicios económicos que menciona Sen pueden, si cumplen con determinados requisitos, ser considerados como comunes y entonces estar sujetos a una gobernanza colectiva y democrática. Los comunes deben ser garantizados en tanto que contribuyen a los derechos fundamentales de las personas.

La agencia para Sen es condición de posibilidad para el empoderamiento (Maceri y Srnec 2018) y considerando la teoría de Ostrom, no hay comunes sin agencia de los actores involucrados. De esta manera, destacamos que ambas teorías muestran la comunión entre desarrollo, libertad y empoderamiento de las comunidades.

El paradigma rival de la “governabilidad” y de la gobernanza democrática es el “laissez-faire” como base de la economía liberal.

Sen muestra cómo el desarrollo de la agencia de los actores permite alcanzar una buena gobernanza y, entonces, hace posible una política social más justa. Por ello, esta la agencia de los actores en su medioambiente en vistas de su bienestar y del desarrollo comunitario beneficia a la sociedad toda.

En la administración de los comunes una libertad en ejercicio es la capacidad de decidir sobre la gestión y el cuidado de los comunes además de sobre los derechos de acceso y de uso compartido. La administración de un bien común produce otros comunes: una comunidad política y un ethos político. La teoría de Ostrom permite pensar la imbricación de lo político y lo económico, así como lo ha justificado Polanyi. Por ello, podemos afirmar que los comunes son parte de una esfera social, política y económica (mercantil y no mercantil).

PISTAS PARA UNA COMPARACIÓN DE PRINCIPIOS Y LA PUESTA EN VALOR DE SUS COMPLEMENTARIEDADEES

A partir de lo desarrollado sintéticamente podría acordarse que la propuesta de Sen (2000) en relación con su concepción de las capacidades es complementaria con la propuesta de Ostrom sobre los recursos comunes.

De acuerdo con Sen (2000) las capacidades humanas son primordiales para el desarrollo de los individuos en la sociedad y por tanto también para los emprendimientos colectivos.

Desde esta posición, la regulación y gestión colectiva de un recurso común, en términos de Ostrom (2010), requiere de la aplicación de las capacidades de las personas. A su vez, el ejercicio de estas capacidades en una empresa de interés colectivo es un espacio de reproducción y desarrollo de las mencionadas capacidades individuales. De esta forma, ocurre un reforzamiento de los beneficios colectivos e individuales en la gobernanza conjunta de los comunes.

Estas consecuencias positivas de la acción colectiva son posibles en el marco de una “economía colaborativa” y no de competición regida por el interés individual privativo bajo reglas puramente “mercantiles” (*marchandes*). Desde la postura de Sen las capacidades son medios de libertad y así de desarrollo. Sin libertad de las personas para ejercer sus capacidades positivas en la sociedad no hay desarrollo humano posible.

La teoría de Ostrom (2010) propone la gestión de los recursos comunes a favor de un interés colectivo; es decir, el disfrute de la comunidad, lo cual va en línea con el desarrollo integral de la calidad de vida de la sociedad y la libertad (positiva) de sus integrantes.

Ostrom (2010) subraya que las comunidades de usuarios y beneficiarios que regulan y protegen un bien común, los *comonners*, son colectividades autogobernadas y autogestionadas. En esta autodeterminación se desataca un ejercicio pleno de la libertad de las personas.

CONCLUSIONES

El desarrollo sostenible requiere de la inclusión en su gobernanza de todos los actores involucrados en la producción, distribución, uso y beneficio de los bienes y servicios útiles así como de los bienes comunes (tangibles o intangibles) necesarios para su realización y reproducción. Por ello se presentan como adecuadas y eficientes las formas de coordinación horizontales y de gobernanza democrática participativa como las cooperativas y las plataformas *p2p* (de par a par). No sólo han de compartirse el derecho a decidir, es decir, la libertad de agencia, sino también el reparto de los beneficios debe ser parte de los derechos de los usuarios.

Asimismo, el desarrollo sostenible de una sociedad o comunidad ha de considerar el respeto y protección del medio ambiente y del conocimiento que ha hecho posible su producción y difusión. Un tema insoslayable actualmente es la protección de derechos colectivos sobre el conocimiento producción

colectivamente como los registros de propiedad intelectual *Creative Commons* o licencias GPL de software. Estas licencias son herramientas de protección de un conocimiento de origen colectivo para el bienestar y desarrollo de la comunidad, que deben ser protegidos de un uso privativo y excluyente con fines lucrativos.

En base a estos argumentos ilustrativos, sostenemos que la economía colaborativa tiene un gran potencial para fomentar el desarrollo sostenible siempre y cuando se respeten normas colectivas e inclusivas como las que ha proyectado la economía social.

BIBLIOGRAFÍA CITADA Y CONSULTADA

Botsman, Rachel. 2013. "The Sharing Economy Lacks A Shared Definition." 2013. <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.

Carballa Smichowski, Bruno y Benjamin Coriat. 2017. "Economie Collaborative." In *Dictionnaire Des Biens Communs*, edited by Fabienne Orsi, Judith Rochfeld, and Marie Cornu-Volatron, 480–85. Paris: Presses universitaires de France.

Castoriadis, Cornelius. 2013. *La Institución Imaginaria de La Sociedad*. Buenos Aires: Tusquets.

Gide, Charles. 1931. *Cours d'économie Politique*. 10th ed. Paris: Sirey.

Laville, Jean-Louis. 2003. "Avec Mauss et Polanyi, Vers Une Théorie de l'économie Plurielle." *Revue Du MAUSS*, no. 1: 237–49.

Maceri, Sandra, y Cynthia Srnec. 2018. "Los Componentes Del Desarrollo Económico-Social En La Obra de Amartya Sen." *Pensamiento al Margen* 9: 154–64.

Novel, Anne-Sophie y Stéphane Riot. 2012. *Vive la corévolution! pour une société collaborative*. Paris: Alternatives.

Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge university press.

———. 2000. "Collective Action and the Evolution of Social Norms." *Journal of Economic Perspectives* 14 (3): 137–58.

———. 2010. "Gouvernance Des Biens Communs, Pour Une Nouvelle Approche Des Ressources Naturelles, Éd. De Boeck, Bruxelles.

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA: Beacon Press.

———. 2002. *Essais de Karl Polanyi*. Seuil, Paris.

Sen, A. 2000. *Desarrollo y Libertad*. Buenos Aires, Planeta.

———. 1999a. *Commodities and capabilities*, Indian Edition. Oxford University Press, New Delhi.

———. 1999b. El futuro del Estado del bienestar. *La Factoria* nº 8 febrero, Barcelona.

———. 1999c. La democracia como valor universal. *Journal of Democracy*, vol. 10-3: 3-17.

———. 1999d. The Possibility of Social Choice. *The American Economic Review*, Vol. 89, n. 3, June 1999.

LOS FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS DEL CONCEPTO DE “NUDGE”: UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA ONTOLOGÍA Y EPISTEMOLOGIA DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

Madi, Maria Alejandra Caporale

(UNICAMP, Centro de Estudios de Pragmatismo PUC-SP)

INTRODUCCIÓN¹

En la última década, la adopción del concepto de "nudge" en la economía del comportamiento se ha extendido por medio de la implementación de las políticas económicas basadas en las contribuciones de Richard Thaler y Carl Sunstein (2008). Del punto de vista teórico existe la creencia que:

- Las personas no siempre actúan en su propio interés,
- Las personas tienen prejuicios y hábitos que deben ser considerados en el estudio del comportamiento humano para explicar por qué a veces las personas toman decisiones que ellas mismas considerarían equivocadas,
- Pequeños cambios en la forma en que se presentan las alternativas puede afectar la toma de decisiones individuales,
- Las personas pueden ser ayudadas por el gobierno a tomar mejores decisiones, es decir, a tomar decisiones individuales racionales.

Los “nudges” son considerados instrumentos de política económica no coercitiva y se apoyan en los principios del Paternalismo Libertario de Thaler y Sunstein (2008). Su propuesta incentiva el uso de “nudges” por parte de los gobiernos de manera a ayudar a las personas a lograr pequeños cambios de comportamiento sin coacción y ejerciendo la libertad de elegir.²

Tomando como referencia los resultados de los ensayos controlados aleatorizados, los adeptos de la economía del comportamiento desarrollaron un enfoque normativo que justifica las intervenciones gubernamentales en el contexto del neoliberalismo. Según este abordaje, el objetivo de las políticas públicas es promover decisiones individuales racionales, ya que los humanos son predeciblemente irracionales de varias maneras.³ En verdad, el Paternalismo

¹ Este trabajo es parte de la investigación sobre Economía del Comportamiento realizada en el ámbito del desarrollo del libro de mi autoría *The Dark Side of Nudges*, que será publicado por Routledge en 2019/ 2020.

² Ejemplos de políticas públicas apoyadas en “nudges” están presentes en el sector de salud, alimentos, financiero y también en el mercado de trabajo. Vale consultar Thaler y Sunstein (2008), y Halpern (2015).

³ Entre las “anomalías” se destacan la incapacidad de evaluar costos de oportunidad o de ejercer auto-control.

Libertario de Thaler e Sunstein (2008) busca preservar al máximo la libertad individual de elección, mientras que el objetivo principal de las intervenciones del gobierno es cambiar y modificar factores del contexto decisorio. Así, los gobiernos, utilizando los “nudges”, pueden ayudar a las personas a aumentar su nivel de bienestar subjetivo, tal como juzgado por ellas mismas, algo que no pueden hacer por sí mismas debido a sesgos cognitivos.

La economía del comportamiento adopta el individualismo metodológico como principio para definir políticas que aborden los desafíos económicos y sociales actuales.⁴ En el contexto de la gobernanza neoliberal, sus propuestas sobre mudanzas de comportamiento humano se han extendido en las agendas políticas con el objetivo de ayudar a los ciudadanos a tomar decisiones racionales. El objetivo del uso de los “nudges” es experimentar alternativas no coercitivas a la regulación tradicional y mejorar la cooperación entre el sector público y el privado. De hecho, este enfoque implica una nueva relación entre los gobiernos, los mercados y las sociedades subordinada a la lógica de la racionalidad de los mercados. A este respecto, el líder de la Unidad Nudge en el Reino Unido, David Halpern (2015) propuso el concepto de gobierno experimental para resaltar la relevancia de un enfoque más experimental y empírico en las políticas públicas. La cuestión clave es descubrir “qué funciona mejor” en las políticas y prácticas públicas. Según Halpern, la relevancia del gobierno experimental se puede observar en este trecho:

“Los gobiernos, los organismos públicos y las empresas realizan regularmente cambios en lo que hacen. [...] Sin duda los responsables piensan que están haciendo lo mejor. [...] Para mí, esta disposición para hacer un cambio que afecta a millones de personas, sin realizar pruebas, es potencialmente mucho más inaceptable que la alternativa de realizar pruebas que afectan a un pequeño número de personas antes de imponer el cambio a todos” (Halpern 2015, 277).

La perspectiva de los Paternalistas Libertarios sostiene que el papel de la política pública es mejorar la toma de decisiones individuales, ya que los seres humanos son predeciblemente irracionales de varias maneras. El uso de los “nudges” como intervenciones de intervención del gobierno tiene como objetivo ayudar a las personas a aumentar su bienestar, algo que no pueden hacer por sí mismas debido a sesgos cognitivos. El Paternalismo Libertario preserva al máximo la libertad de elección, mientras que las intervenciones del gobierno enmarcan las elecciones, dejando las decisiones finales a los individuos. Mientras que las intervenciones del gobierno enmarcan las alternativas para la toma de decisiones individuales, los adeptos de la economía del comportamiento aseguran que, en este proceso, se preserva la libertad individual de elegir.

Considerando la actualidad del debate, este ensayo argumenta que, en una teoría económica realista, el análisis de los fenómenos económicos y sociales no puede ser derivado de los estados psicológicos de los individuos. Propone, en ese sentido, una revisión crítica de los fundamentos filosóficos del concepto de “nudge”. Al examinar los límites del individualismo metodológico como principio metodológico, propone una discusión sobre la articulación entre la ontología y la epistemología de la economía del comportamiento.

⁴ Sobre las raíces del concepto de individualismo metodológico, consultar Chafim y Krivochein (2011).

LOS SEGOS COGNITIVOS Y EL PROGRAMA HEURÍSTICO DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

Actualmente, la economía del comportamiento tiene como objetivo identificar patrones de comportamiento individual que puedan ser generalizados. Su rigor científico basado en la evidencia empírica se centra en el concepto de causalidad, es decir, de causa y efecto. Así, como respuesta a estímulos identificables pueden ser clasificados diferentes tipos de comportamientos que producen patrones sistemáticos de sesgos cognitivos y que pueden auxiliar a la acción gubernamental (Monsell 2017).

Mirando hacia atrás, el trabajo teórico y empírico en las Ciencias Económicas se volvió más formal y matemático principalmente después de la Segunda Guerra Mundial. En este escenario, el “measurement without theory” se torna dominante, como bien sintetizó Rutledge Vining (1949) al referirse al trabajo empírico como requisito principal para la descubierta de la teoría apropiada. Los debates metodológicos que se siguieron fueron dominados por este punto de vista, el que incluyó la contribución de Milton Friedman (1953) a la metodología de la economía. Friedman afirmaba que las únicas críticas válidas a una teoría son las empíricas. En sus propias palabras:

“[...] la pregunta relevante sobre los "supuestos" de una teoría no es si son descriptivamente "realistas", porque nunca lo son, pero si son aproximaciones suficientemente buenas para el propósito en cuestión. Y esta pregunta solamente puede responderse viendo si la teoría funciona, lo que significa si produce predicciones suficientemente precisas” (Friedman 1953, 14-15).

Al juzgar las teorías, la precisión de los supuestos teóricos debe rechazarse como el criterio central de una buena teoría en cuanto la precisión de las predicciones teóricas debe seguir siendo el criterio más relevante. En el contexto de la economía del comportamiento, la primacía de la precisión de las predicciones teóricas se basa en la creencia de que al reemplazar suposiciones poco realistas por otras “psicológicamente” realistas los economistas podrían formular mejores predicciones.

Teniendo en cuenta el desarrollo de la economía del comportamiento desde un punto de vista metodológico, su característica distintiva es la amplia aplicación de métodos experimentales por medio de ensayos controlados. El énfasis se centra en el estudio de las decisiones económicas a partir de ensayos controlados que buscan la identificación de “errores” de comportamiento humano (Tversky & Kahneman 1974). El objetivo principal ha sido entender los procesos cognitivos que producen juicios válidos e inválidos para formular predicciones (Tversky & Kahneman 1979, 1986).

Articulada con los avances de la psicología cognitiva (Kahneman 2003), la metodología de la economía del comportamiento está basada en testes empíricos que combinan dos prácticas:

- Modelaje de los límites de racionalidad, fuerza de voluntad e interés propio; y

- Estudio de las relaciones de causa y efecto para sugerir suposiciones acerca de esos límites.

Los teóricos de la economía del comportamiento, tal como Kahneman, Thaler e Sunstein, creen que es posible hacer predicciones sobre individuos o grupos. Para ellos, el valor de la investigación reside en lo que muestran las evidencias, lo que puede ser verificado. Teniendo en cuenta estos antecedentes teóricos, el programa empírico de la economía del comportamiento se ha orientado a identificar las "anomalías". En este sentido, Rizzo y Whitman (2009, 951) destacan que la variedad de desviaciones del ser humano racional continua en constante crecimiento.

Las regularidades en el comportamiento humano pueden asociarse con disposiciones generales de varios tipos (para evitar extremos, para cumplir con las normas, para beber cerveza en lugar de vino) que se manifiestan en las decisiones. La comprensión de las relaciones de causa y efecto entre los diferentes decisiones (comportamientos) de los individuos y las fuerzas externas que las afectan puede ayudar a definir una amplia gama de predicciones sobre cómo las diferentes fuerzas externas afectan los comportamientos individuales. Con esta suposición, el programa normativo estimula múltiples usos de "nudges" en las políticas públicas.

Como argumenta Monsell (2017), el desafío que enfrenta la economía del comportamiento es la formulación de una teoría que refleje el comportamiento humano real en la toma de decisiones económicas, pero también el reconocimiento de las limitaciones de los resultados de los ensayos de control aleatorios hechos en laboratorio cuando generalizados y utilizados en otros contextos.

LOS ENSAYOS CONTROLADOS ALEATORIZADOS

A pesar de la falta de uniformidad del comportamiento de una población, las recomendaciones normativas de la economía del comportamiento son aplicables *uniformemente* a toda la sociedad. Esta aplicabilidad se justifica por los principios del Paternalismo Libertario, según los cuales las intervenciones gubernamentales no imponen casi ningún costo a los individuos racionales mientras preservan su libertad de elegir. En este contexto, la configuración de la política económica se apoya fundamentalmente en ensayos de control cuyos resultados son cruciales para la definición de políticas que buscan "persuadir" a las personas para la adopción de nuevos comportamientos que favorezcan la toma racional de decisiones

De acuerdo con el determinismo situacional en la economía del comportamiento, los *humanos* son influenciados por el *frame* que afecta la toma de decisiones individuales, es decir, las decisiones dependen de los contextos (Maki 2003, 17). Luego, existe la creencia de que los economistas pueden hacer buenas predicciones sobre el comportamiento de los *humanos* desde que conozcan las relaciones de causa-efecto entre decisiones y contextos.

Estos economistas, al buscar regularidades empíricas en el comportamiento humano, dan preferencia al método inductivo en investigación tomando como

referencia los ensayos controlados aleatorizados y basados en respuestas individuales. A través del transporte de los resultados de los ensayos de control a contextos sociales y políticos, la economía del comportamiento ha difundido un enfoque normativo. Este programa normativo del Paternalismo Libertario se basa en fundamentos metodológicos que plantean las siguientes cuestiones interrelacionadas: ¿Qué tan confiables son los datos empíricos que subyacen a las conclusiones normativas? ¿Qué tan convincente es su justificación teórica para las intervenciones de los gobiernos?

El desafío de los investigadores, entre psicológicos y economistas, ha sido identificar una gran variedad de "anomalías" en el comportamiento humano. Considerando el uso de los "nudges" en las políticas públicas, destacamos aquí el problema de la "transposición". La pregunta clave es ¿Se pueden usar los resultados de los ensayos controlados en otros contextos, tales como el contexto de la sociedad?

Deaton y Cartwright (2016) destacan que existen malentendidos acerca de lo que realmente se pueden lograr con los ensayos controlados. En cualquier estudio de control dado, el método inductivo no garantiza que los factores causales relevantes se identifiquen en todos los grupos de muestra. Por lo tanto, los resultados del proceso de inferencia pueden estar equivocados. De hecho, los resultados de tales ensayos pueden cuestionarse *ex post*, después de examinar la composición del grupo de control y los factores considerados en el contexto experimental. Además, los economistas Levitt y List (2007, 154) alertaron que, en esos ensayos, el comportamiento humano puede verse afectado por la selección de los individuos de la muestra, el contexto, la evaluación de las acciones de otros y también por cuestiones éticas. Luego, los hallazgos en un entorno de ensayos controlados pueden sobrestimar o subestimar los resultados de las interacciones en la vida real.

Además, Deaton y Cartwright (2016) rechazan la generalización de los resultados de los ensayos controlados aleatorizados en otros contextos, ya que la causalidad de los resultados depende del contexto en que fueron obtenidos. En verdad, la toma de decisiones en entornos experimentales depende de factores contextuales que pueden ser diferentes en otras situaciones. Sin comprender por qué los hallazgos funcionan en la sociedad como un todo, tales resultados de ensayos controlados aleatorizados no pueden ser generalizados y transportados.

De esta manera, las implicaciones normativas de la investigación económica son colocadas en cuestión. En otras palabras, si en una simulación, una intervención del tipo "nudge" funciona dentro del ensayo de control y, por lo tanto, se evalúa que este "nudge" ayuda a tomar decisiones racionales, no hay garantía de que una intervención del gobierno realmente consiga este suceso en el mundo real. Los ensayos de control, como método inductivo de investigación, corren el riesgo de *considerar las relaciones casuales sin valor como causales en el intento de teorizar y definir un programa normativo*. Considerando la Economía como ciencia social, se puede decir que "Lo que funciona en el laboratorio" no funciona necesariamente en la vida real.

Al basarse en un método inductivo de investigación, cuyos resultados nunca pueden ser generalizados para todas las situaciones a través del tiempo y del espacio, la economía del comportamiento no proporciona una base confiable para la teoría y la política económica (Angrist y Pischke, 2010). De hecho, la economía

del comportamiento configura un conjunto de descripciones de ciertas reacciones comportamentales observadas en ensayos de control sin que hayan sido reunidas en una síntesis teórica particular (Wright y Ginsburg 2012; Heidle 2014). Otras controversias se han centrado en la esterilidad institucional del entorno del laboratorio.

COMENTARIOS FINALES: LA RETOMADA DEL *HOMO ECONOMICUS*

En el best-seller *Nudges*, Thaler y Sunstein (2008) consideran falsos sesgos heurísticos que explican la brecha entre buenas intenciones y comportamiento real. No obstante la intención de estos autores de hacer una crítica a la conceptualización del *homo economicus*, su abordaje se ubica dentro de la tradición de la teoría neoclásica. Como dice Thomas Leonard:

“La ironía es que la economía del comportamiento, después de haber atacado el *homo economicus* como una descripción empíricamente falsa de la elección humana, ahora propone, en nombre del paternalismo, consagrar al mismo sujeto como la imagen de lo que las personas deberían querer ser. O, más precisamente, lo que los paternalistas” quieren que sea la gente (Leonard 2008, 257).

El abordaje normativo del Paternalismo Libertario intenta promover la racionalidad en la toma de decisiones económicas al ayudar a las personas a evitar sesgos cognitivos y a actuar con fuerza de voluntad absoluta (Harsanyi 1982, 55). Recupera, así, el racionalismo cartesiano que ha moldeado profundamente la forma en que la economía neoclásica teoriza sobre el comportamiento humano (Fullbrook 2016, 45). Del punto de vista epistemológico, la razón tiene la capacidad de conocer la verdad sin la intervención de sentimientos o emociones. Esta conceptualización se ve abrumada por un idealismo subjetivo que descarta las experiencias de la vida real (Madi 2017).

De hecho, la economía del comportamiento no ha abandonado ni la narrativa cartesiana ni el *homo economicus*. De hecho, este abordaje teórico refuerza la adopción de la racionalidad como norma de comportamiento, ya que la brecha entre racionalidad y sus “anomalías” es la que motiva el abordaje normativo del Paternalismo Libertario. Es por esto que Saint-Paul (2011) ha declarado que la economía del comportamiento es el último bastión del racionalismo en la ciencia económica. Así, el individualismo metodológico permanece influyente en la teoría económica, en especial en el *mainstream* de la disciplina.

Considerando la actualidad del debate sobre las formas alternativas de política en el contexto del neoliberalismo, defendemos que una teoría económica realista no puede ser derivada de los estados psicológicos de los individuos. Desde un punto de vista crítico, Michel Foucault (1981) propuso un cogito moderno para alejarse de la narrativa cartesiana. En este intento, destacó que los seres humanos están atrapados en la disciplina del poder y de las prácticas de dominación que afectan su subjetividad, entendida como una construcción histórico-discursiva en el contexto de la evolución de las relaciones sociales, las prácticas y las instituciones (Foucault 1981, 229). Su contribución filosófica estimula una reflexión sobre los mecanismos de poder de la agenda neoliberal que propugna la adecuación de los individuos a la norma social racional. Al hacerlo, se pone en evidencia que la agenda de política apoyada en el uso de los “nudges” oculta formas de poder y de

procesos de subjetivación. En consecuencia, las teorías económicas no pueden ser explicadas solamente en términos de individuos, dado que hay estructuras sociales interactuando con ellos.

Como toda metodología presupone una epistemología, el principio del individualismo metodológico presupone que es posible conocer los fenómenos económicos y sociales si se conocen los estados psicológicos de los individuos. Esta proposición epistemológica presupone una ontología, cuya debilidad remite a una visión de mundo que sostiene la subjetividad de los individuos como único determinante de los procesos económicos. Podemos decir que el individualismo metodológico se articula a una ontología tácita de sesgo nominalista que defiende la idea de un agente representativo. De acuerdo con esta línea de pensamiento, Matthew Darling afirma:

“Los modelos económicos dominantes generalmente asumen que las personas son homogéneas y pueden ser modeladas por un "agente representativo". [...] Irónicamente, la mayor contribución de la economía del comportamiento puede ser algo que la economía nunca logró hacer por sí sola: montar una defensa sólida del supuesto de agentes homogéneos” (Darling 2019)

Concluyendo podemos afirmar que los adeptos de la economía del comportamiento reducen los problemas sociales a cuestiones psicológicas y proponen reemplazar a los seres humanos por seres que puedan actuar racionalmente desde que debidamente afectados por los “nudges”.

Bibliografía

Darling, M. (2019). Neoliberalism after Behavioral Economics. *Behavioral Scientist Blog*. Available at: <https://behavioralscientist.org/neoliberalism-after-behavioral-economics/>

Deaton, A. & Cartwright, N. (2016). Understanding and misunderstanding randomized controlled trials. *NBER Working Paper No. 22595*.

Chafim, F. V& Krivochein, C. (2011) Contribuições à crítica do individualismo metodológico na economia. *Revista Nexos*. V (9), 35-58

Foucault, M. (1981). *As Palavras e as Coisas* (The Words and the Things). Coleção Tópicos. São Paulo: Martins Fontes.

Friedman, M. (1953). The methodology of positive economics. In *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 3–43.

Fullbrook, E. (2016). *Narrative Fixation in Economics*. UK: WEA Books.

Grunwald, M. (2009). How Obama is using the science of change. *Time Magazine*, April, 2.

Halpern, D. (2015). *Inside the Nudge Unit: How Small Changes Can Make a Big Difference*. London: WH Allen.

Harsanyi, J. (1982). Morality and the theory of rational behaviour. In A. Sen and B. Williams (Eds.), *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 39–62.

Heidle, S. (2014). *Philosophical Problems of Behavioural Economics* (Doctoral Dissertation). University of Bonn, Germany.

Kahneman, D. (2003). A psychological perspective on economics. *American Economic Review* (Papers and Proceedings), 93 (2), 162–168.

Leonard, T. C. (2008). Review of Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, *nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. *Constitutional Political Economy*, 19 (4), 356–360.

Levitt, S. D. & List, J. A. (2007). What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2), 153–174.

Madi, M. A. C. (2017). Realism in Economics. *WEA Pedagogy Blog*. Brighton: World Economics Association

Maki, U. (2003). Economics with institutions: Agenda for methodological enquiry. In B. Gustafsson, C. Knudsen, and U. Mäki (Eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London: Routledge.

Monsell, L. (2017). The game of life: Discussing determinism in behavioural science. *The Decision Lab*, June.

Rizzo, M. J. & Whitman, D. G. (2009). The knowledge problem of the new paternalism. *Brigham Young University Law Review*, 4, 905–968.

Saint-Paul, J. (2011). *The Tyranny of Utility. Behavioral Social Science and the Role of Paternalism*. Princeton: Princeton University Press.

Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185 (4157), 1124–1131.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2): 263–291.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59 (4, Pt. 2), S251–S278.

Vining, R. (1949). Methodological issues in quantitative economics: Koopmans on the choice of variables to *be studied and of methods of measurement*. *The Review of Economic and Statistics*, 21 (2), 77–86.

Wise, D. A. & Hausman, J. A. (1985). *Social Experimentation*. Chicago, IL: Chicago University Press for NBER.

Wright, J. D. & Ginsburg, D. H. (2012). Behavioral law and economics: Its origins, its fatal flaws, and its implications for liberty. *Northwestern University Law Review*, 106 (3), 1–56.

El reflejo humano en el espejo del Estado. Una aproximación a las reflexiones políticas y económicas de Claude-Adrien Helvétius.

Mihura, Enrique Juan (FCECO – UNER)

Introducción

En el siglo XVIII, en plena Ilustración, las ciencias económicas y la epistemología todavía no habían alcanzado el grado de desarrollo teórico y práctico que poseen en la actualidad. Los límites que separaban a las diferentes disciplinas entre sí no estaban del todo claros. Política, economía, ética, gnoseología, moral y antropología, frecuentemente se mezclaban en las discusiones sobre el hombre, el Estado, el comercio, las riquezas y el lujo. En este marco, en el que también comenzaba a vislumbrarse el capitalismo moderno, muchos filósofos y pensadores debatieron acerca de cuáles serían las consecuencias sociales que se seguirían de aquel incipiente pero firme proceso de acumulación de riquezas. Entre otros, el filósofo francés Claude-Adrien Helvétius (1715-1771) dedicó buena parte de sus reflexiones al estudio de las fuerzas que movían a los seres humanos y su relación con los deseos más importantes y difundidos en las naciones modernas: riqueza, honores y gloria. Como resultado de estas reflexiones, el filósofo parisino distinguió distintas configuraciones, más o menos felices, para la vida en sociedad. Estas ideas, este debate, en suma, estas configuraciones, son la materia de la que quisiéramos ocuparnos en el presente trabajo. En el transcurso del mismo, epistemología, moral, política y economía se irán alternando o aparecerán combinadas como parte de una misma discusión.

La ponencia consta de tres partes. Una primera parte en la que describiremos brevemente cuáles son, según Helvétius, las fuerzas que mueven al ser humano, es decir, analizaremos cuál es la estructura del interés personal helvetiano, las diferentes tendencias que lo integran o componen. Una segunda parte en la que nos detendremos a examinar las características de los deseos que monopolizan la atención de los ciudadanos en los Estados modernos, intentando trazar un paralelismo con las tendencias del interés personal desarrolladas en la primera parte. Y por último, una tercera parte en la que esbozaremos unas breves consideraciones finales.

Primera parte

Según Helvétius, el interés “preside todos nuestros juicios” (Helvétius, 1981: 131)¹. En *De l'esprit*, el filósofo afirma con aires newtonianos que: “si el universo físico está sometido a las leyes del movimiento, el universo moral no lo está menos a

¹ Helvétius no se molesta en matizar: “...en todo tiempo, en todo lugar, tanto en materia de moral como en materia de espíritu, es el interés personal quien dicta el juicio de los individuos particulares y es el interés general quien dicta el de las naciones” (Helvétius, 1984: 132).

las del interés. El interés es, sobre la tierra, el poderoso mago que cambia a los ojos de todas las criaturas la forma de todos los objetos” (Helvétius, 1984: 22). O lo que es igual, el interés es, en el orden moral, lo que la fuerza de atracción de los cuerpos es en la física. Además, pueden distinguirse dos grandes polos o tendencias entre los cuales estaría siempre dividido el interés personal de todos los hombres. En primer lugar, según el autor, los seres humanos, arrastrados por su *pereza* natural, se interesan por todo tipo de ideas que les resulten *útiles*. La pereza condensa las *pasiones débiles* de las personas, aquellas que están orientadas a la pura sobrevivencia, a subsistir, a permanecer. En este marco, la pereza encarna el rechazo de todo aquello que nos perturba, que nos afecta, que nos oprime. Se trata de una tendencia muy primitiva y natural a la vida y al poder; es pasión de ser, de vivir y, como tal, es una inclinación individualista. Los seres humanos dominados por su tendencia a la pereza se preferirán siempre a sí mismos antes que a los demás. Las consecuencias más conocidas de esta fuerza son la mezquindad, la grosería, el egoísmo, la entrega, la resignación y la avaricia. Por su pereza, hombres y mujeres evitarán, siempre que puedan, todo tipo de dolor físico y buscarán cualquier cosa que les garantice su propia seguridad. Desde la pereza tiende a diluirse la autonomía del sujeto. Bajo esta ley, sometido a esta pasión de ser, el ser humano es descrito como un engranaje más de la naturaleza, un eslabón en la cadena de causas y efectos, un espacio en el que rige la necesidad.

En segundo lugar, Helvétius dirá que, empujados por sus *pasiones fuertes*, hombres y mujeres desean *ser reconocidos* (Helvétius, 1984: 313), he aquí la segunda tendencia del interés personal. Según el filósofo parisino, son las pasiones fuertes las que empujan vivamente a los seres humanos a ejecutar acciones valientes y a concebir esas grandes ideas que son el asombro y la admiración de todos los tiempos (Helvétius, 1984: 315, 316, 328). Al contrario de lo que sucede con las pasiones débiles, que son el efecto de la pereza y están orientadas exclusivamente a la supervivencia de los seres humanos, las pasiones fuertes se caracterizan por un cierto desprecio de la vida o, más precisamente, por desafiar al dolor e, incluso, al propio miedo a la muerte². Por el movimiento brusco, poderoso y violento que estas pasiones le imprimen, el alma es arrancada del instinto de conservación al que se encuentra naturalmente sujeta; los seres humanos se precipitan en acciones heroicas y, cegados por su pasión, asumen riesgos que no asumirían en otras circunstancias.

Ahora bien, ¿por qué razón las personas desean ser estimadas? Según Helvétius, el deseo de felicidad les hace considerar a la estima como *un medio* a través del cual pueden adquirir un mayor bienestar³. Concretamente, hombres y mujeres desean ser estimados porque esperan ser recompensados de alguna manera por ello. Es la esperanza del placer lo que los empuja a ejecutar grandes acciones, la que desata en ellos ese apetito por la gloria y el reconocimiento (*cf.* Rosen, 2003:

² “Entiendo por *pasión fuerte* una pasión cuyo objeto es tan necesario para nuestra felicidad, que la vida nos resulta insoportable sin su posesión” (Helvétius, 1984: 316).

³ “...entusiasmo a la mayor parte de los hombres el interés que nos vemos forzados a mostrar por el héroe estimable y virtuoso que el poeta pone en escena. El deseo de felicidad que nos hace considerar la estima como un medio de ser más felices nos identifica siempre con un personaje de este tipo. Esta identificación, por decirlo de alguna manera, es tanto más perfecta y nos interesamos tanto más vivamente por la suerte feliz o desdichada de un gran hombre, cuando este gran hombre nos parece más estimable, es decir, cuando sus ideas o sus sentimientos son más análogos a los nuestros. Cada cual reconoce con placer en el héroe los sentimientos que le afectan a sí mismo. Este placer es tanto más vivo cuanto más importante sea el papel que este héroe juega sobre la tierra” (Helvétius, 1984: 477).

90; Helvétius, 1984: 351-352). Así lo afirma Helvétius, “el deseo de estima no se debe al deseo que tenemos de convencernos de nuestro propio mérito, sino a las ventajas que esta estima procura” (Helvétius, 1984: 350). De manera resumida, puede decirse que el ser humano helvetiano no sólo es egoísta por temor al dolor, por instinto de conservación, sino que también es narcisista por amor al placer.

La diferencia fundamental entre las dos tendencias que componen el interés personal helvetiano –“pasión de ser” (egoísmo o amor propio), por un lado; y “pasión de ser reconocido” (narcisismo o amor de sí), por otro– radica en que, en esta última, el ser humano pretende ser reconocido como *sujeto*; anhela ser más que sólo un sobreviviente. No se trata ya de -simplemente- “perseverar en el ser”, sino de hacerlo de una u otra manera, es decir: el individuo quiere ser reconocido como “autor”, como “creador”, como “amo”, como “héroe”, entre otras posibilidades. Esta diferencia resulta fundamental, ya que, al fin de cuentas, es la que habilita la posibilidad de pensar el orden social más allá del interés natural y egoísta que cada individuo tiene de conservar su vida, acumular poder y seguridad.

Segunda parte

En los Estados modernos existen dos objetos de deseo que, por las ventajas que comportan, monopolizan el interés de sus habitantes. Por una parte, el *deseo de riquezas*, por otra, el *deseo de honores y de dignidades*⁴. Para Helvétius, las riquezas, los honores y las dignidades en sí mismas no son más que *un medio* – una suerte de “moneda”, un activo, un capital– con el que los modernos procuran evitarse todo tipo de fatigas, a la vez que buscan asegurarse una vida repleta de placeres⁵. Estos objetos son deseados porque quienes los obtienen poseen la capacidad para hacer que las demás personas se sientan –directa o indirectamente– “obligadas” a contribuir con su propia felicidad individual⁶. Sin embargo, estos deseos no son completamente homologables. Puede decirse que el deseo de riquezas compartiría algunas características con la tendencia humana

⁴ Baste con algunos ejemplos textuales: “...las riquezas y los honores, por las ventajas que comportan, se convertirán en objeto general del deseo de los hombres. Engendrarán, según la diferente forma de los gobiernos, pasiones criminales o virtuosas, como la envidia, la avaricia, el orgullo, la ambición, el amor a la patria, la pasión de gloria, la magnanimidad e incluso el amor...” (Helvétius, 1984: 335); “...las riquezas y las dignidades son los únicos bienes visibles para todos los ojos, los únicos que tienen reputación de verdaderos bienes y son universalmente deseados” (Helvétius, 1984: 235); “...los dos objetos más generales de deseo de los hombres son las riquezas y los honores. De estos dos objetos, pretenden con más avidez los honores cuando éstos son dispensados de una manera que halague el amor propio” (Helvétius, 1984: 398).

⁵ “El vulgo limita, en general, el significado de la palabra interés sólo al amor por el dinero. El lector esclarecido sentirá que tomo esta palabra en un sentido más extenso y que lo aplico, en general, a todo lo que puede procurarnos placeres” (Helvétius, 1984: 267); “...las grandezas son un bien y pueden, al igual que las riquezas, ser vistas como algo intercambiable por una infinidad de placeres. También se las busca con gran ardor porque pueden darnos un mayor poder sobre los hombres y, por consiguiente, procurarnos más ventajas” (Helvétius, 1984: 342); “El crédito de que gozan los grandes cargos, así como las grandes riquezas, puede evitarnos las fatigas, procurarnos placeres y, en consecuencia, podemos considerarlo como un medio de intercambio” (Helvétius, 1984: 339); “En efecto, ¿qué placeres reales procurarían este lujo y esta magnificencia al avaro voluptuoso si éste no los considerara como un medio, o de gustar a las mujeres, si las ama, y de obtener sus favores, o de imponerse a los hombres y forzarlos, con la confusa esperanza de una recompensa, a apartar de él todas las penas y reunir junto con él todos los placeres?” (Helvétius, 1984: 337).

⁶ “Todos quieren ser lo más felices posible. Todos quieren estar revestidos de un poder que obligue a los hombres a contribuir con todas sus fuerzas a su felicidad” (Helvétius, 1984: 371).

hacia la pereza, es decir, se trataría de un deseo egoísta que tiende a disolver los lazos que unen a los ciudadanos entre sí. Mientras que, por el contrario, el deseo de honores y de dignidades guardaría una estrecha relación con la tendencia del interés personal hacia las pasiones fuertes y el deseo de reconocimiento (o estima pública), siendo ésta una tendencia eminentemente social. Creemos que, si en la filosofía de Helvétius el interés personal define distintos tipos de seres humanos – perezosos o apasionados–, los deseos modernos fundan distintos modelos sociales: *comerciales* o *guerreros*.

Al igual que sucede con la pereza, para el filósofo francés el deseo de riquezas se funda esencialmente en el miedo o, más precisamente, en un “temor ridículo” a las dificultades que eventualmente se seguirían de la miseria⁷. Es como si el anhelo de riquezas fuese el representante social moderno del instinto de conservación de las personas, pues comparte los rasgos más distintivos de aquella pasión humana. Según el autor, los Estados en los que el deseo de acumular grandes fortunas domina la escena cultural y política, se caracterizan por un individualismo y una indiferencia crecientes que debilitan los lazos que unen a los particulares con el interés general⁸:

En estos gobiernos sólo se anima este espíritu de egoísmo y de vértigo que anuncia la destrucción de los imperios. Cada uno, al tener los ojos fijos en su interés particular, no los vuelve nunca hacia el interés general. Los pueblos no tienen en estos países ninguna idea de bien público, ni de los deberes de los ciudadanos (Helvétius, 1984: 378).

Para que pueda florecer una sincera preocupación por los ciudadanos de una nación, es necesario que los sujetos se sientan interesados en ello y, para que esto suceda, se requiere, a su vez, algo que los vincule entre sí, un anhelo común, *una necesidad recíproca*⁹. Existen determinados tipos de sociedades en las que dichas necesidades emergen con mayor facilidad. Definitivamente, las sociedades que hemos denominado comerciales, aquellas en las que el deseo de riquezas ha logrado cooptar la atención de la mayoría de sus ciudadanos, no son, para Helvétius, las más apropiadas para el surgimiento y fortalecimiento de los intereses comunes. Esto no significa que en los Estados comerciales los ciudadanos no padezcan ningún tipo de miseria o necesidad, lo que los haría desear la compañía o el auxilio de otros, sino que, por el contrario, son las necesidades comunes, las compartidas, las que brillan por su ausencia. Por este motivo, el filósofo parisino dirá que, tarde o temprano, el deseo de riquezas engendra despotismo.

⁷ “...la avaricia se origina en un miedo excesivo y ridículo, tanto de las posibilidades de la miseria como de los males que a ella se le deben. Los avaros se parecen mucho a los hipocondríacos, los cuales viven en continua zozobra, ven peligros por todas partes y temen que todo lo que se les acerque les cause daño” (Helvétius, 1984: 337). Por si no se entendiera, Helvétius aclara: “Es necesario que el avaro, de cualquier clase que sea, desee las riquezas...” (Helvétius, 1984: 336).

⁸ Como ocurrió, de forma paradigmática, en la antigua Roma: “El valor de los romanos, excitado por la pasión del patriotismo y fundado en recompensas reales y temporales, hubiera perdurado siempre si el lujo no hubiera pasado a Roma con los despojos de Asia, si el deseo de riquezas no hubiera roto los lazos que unían el interés personal con el interés general y no hubiera corrompido en este pueblo tanto las costumbres como la forma de gobierno” (Helvétius, 1984: 407).

⁹ Las necesidades comunes, la esperanza de una vida más placentera y feliz es, para Helvétius, la razón por la que los seres humanos se reunieron en comunidades. Por este motivo, la ausencia de dichas necesidades implicaría por lo menos una reducción significativa en la fuerza de aquella comunión: un descenso del carácter aparentemente necesario de la comunidad al status de lo opcional, de lo accidental. En una palabra, la desaparición de la *causa prima* vuelve superfluos sus efectos.

Como es evidente, el universo al que se aplica el concepto helvetiano de “despotismo” no se reduce sólo a aquellos regímenes que establecen un determinado orden político amparados en la legitimidad de sus armas.

Distinguiré ante todo dos especies de despotismo: uno que se instaura de golpe por la fuerza de las armas sobre una nación virtuosa que los sufre con impaciencia [...] El otro se basa en el tiempo, el lujo y la molicie (Helvétius, 1984: 377)¹⁰.

El despotismo que germina en los Estados que hemos denominado “comerciales”, se funda en una *gran desproporción en la riqueza de sus ciudadanos*¹¹. En el siglo XVIII, Helvétius pensaba que si se encendía el deseo de acumular riquezas dentro de un Estado, éste generaría inevitablemente una creciente inequidad y, consecuentemente, una anarquía de intereses cuyo final anunciado sería el despotismo (cf. Wootton, 2000: 323)¹². El filósofo francés pensaba que, por su propia dinámica, las riquezas tienden a concentrarse en un puñado de personas, clanes o sociedades particulares que, gracias a eso, son capaces de someter o comprar la voluntad del resto de las personas, volviendo superfluos los mecanismos políticos tradicionales¹³. Dicho brevemente, Helvétius sostenía que allí donde todo tiene un precio, no existe nada más valioso que el dinero.

Allí donde florece el comercio se prefieren las riquezas a la gloria, porque estas riquezas se pueden cambiar por todos los placeres y su adquisición es más fácil [...] Los países comerciantes deben producir más buenos negociantes que buenos ciudadanos y más banqueros que héroes (Helvétius, 1984: 395)¹⁴.

¹⁰ “¿Qué es el despotismo? Todo poder personal que no se preocupe por el bien público y el interés general, ya sea en el diván oriental, ya bajo el gran dosel de Versalles; toda práctica política que haya abolido la discusión entre lo justo y lo injusto, capricho personal y ley general; todo régimen que impida la libertad de palabra, de expresión, de publicación; todo gobierno que controle la emisión, la difusión y la circulación de ideas; toda administración que concentre las riquezas en manos de unos pocos...” (Onfray, 2010: 206).

¹¹ “...el lujo y las riquezas que proporciona a un Estado harían a los súbditos más felices si estas riquezas fueran menos desigualmente compartidas y si cada cual pudiera procurarse las comodidades de las que la indigencia le fuerza a privarse. El lujo no es, pues, perjudicial en tanto que lujo, sino simplemente en tanto que efecto de una gran desproporción entre la riqueza de los ciudadanos... [Esta desproporción en las riquezas] aumenta a medida que éstas se acumulan en menor número de manos; alcanza, por fin, su último periodo, cuando la nación se divide en dos clases, de las que una abunda en superficialidades y a la otra le falta lo necesario” (Helvétius, 1984: 102-103).

¹² “Las naciones en las que el lujo se introduce son, tarde o temprano, víctimas del despotismo” (Helvétius, 1984: 108). Sin embargo, podríamos preguntarnos por qué motivos la desigualdad nos arrastraría inevitablemente al lujo y al despotismo. El francés respondería que: “Se es vano, despreciativo y, por consiguiente, injusto todas las veces que se puede serlo impunemente” (Helvétius, 1984: 169; la misma idea se repite en la p. 356).

¹³ “El lujo supone siempre una causa de desigualdad de riqueza entre los ciudadanos. No existe lo que se llama *lujo* en los países donde las fortunas de los ciudadanos son más o menos iguales. Añadiré a lo que acabo de decir que, una vez establecida esta desigualdad de riqueza, el lujo mismo es en parte causa de la reproducción perpetua del lujo” (Helvétius, 1984: 122); “Es pues evidente que una vez que el lujo ha llegado a cierto estadio, es imposible volver a establecer igualdad alguna entre la fortuna de los ciudadanos” (Helvétius, 1984: 103).

¹⁴ “En los pueblos opulentos y sometidos al despotismo se debe hacer, y se hace, poco caso de los honores como moneda... en estos países los honores no son propiamente más que títulos; poco pueden halagar el orgullo puesto que raramente van unidos a la gloria, la cual no puede ser dispensada por los príncipes, sino por el pueblo, ya que la gloria no es más que la proclamación del reconocimiento público. [...] Ahora bien, estos honores no se reparten en ninguna parte con mayor justicia que entre los pueblos que, no teniendo más que esta moneda para pagar los servicios a la patria, tienen el mayor interés en valorarlos. Por esto las repúblicas pobres de Roma y de Grecia han dado más hombres grandes que todos los extensos y ricos imperios de Oriente” (Helvétius, 1984: 398).

Según el parisino, “el valor virtuoso sólo se conserva en las naciones pobres” (Helvétius, 1984: 395). El objetivo de Helvétius no era, sin embargo, el de realizar una apología de la miseria, sino más bien el de promover modelos sociales sobrios, de costumbres frugales, más inclinados hacia los valores colectivos, donde se estimaran, en consonancia con la tradición republicana, los honores y las dignidades que expresan el reconocimiento del resto de los ciudadanos del Estado¹⁵.

No es que yo considere la miseria como la fuente de las virtudes. Es a la administración más o menos sabia de los honores y las recompensas a la que debemos atribuir en todos los pueblos la aparición de los grandes hombres. Pero lo que no todos comprenderán sin dificultad es que en ningún sitio son recompensadas las virtudes y las cualidades tan halagadoramente como en las repúblicas pobres y guerreras (Helvétius, 1984: 397)¹⁶.

Es una estrategia política bastante conocida -ya desde las guerras púnicas- la de utilizar los conflictos bélicos como catalizadores de intereses heterogéneos: poner a un enemigo común por encima de las trincheras en las que se debaten cuestiones menores (que no implican la supervivencia), hará que aquellos que se mostraban hostiles entre sí comiencen a considerar, al menos, la opción de colaborar con sus intereses comunes. De nuevo, nuestro filósofo está pensando distintas maneras de establecer un interés general duradero a partir de *necesidades recíprocas* que le confieran un sentido a la vida en sociedad (que renueven, actualicen y sostengan el pacto entre los hombres). Con respecto a esto, conviene tener siempre presente que la virtud, entendida como la genuina preocupación por el bienestar general -interpretado éste en los términos de la fórmula popularizada por el utilitarismo: la mayor felicidad para el mayor número-, requiere del compromiso del interés de los particulares. Y, según Helvétius, este compromiso sólo puede ser garantizado en contextos en los que la propia felicidad se encuentra enlazada al bienestar del resto de los ciudadanos. Pues, el parisino entiende que, sin necesidades, los seres vivos (sensibles) se moverán casi siempre de forma egoísta¹⁷.

¹⁵ “...en las repúblicas, tales como Roma y Esparta, en donde las dignidades eran generalmente anuncio de grandes virtudes y de grandes talentos, de las que eran recompensa. En estos pueblos, la posesión de dignidades podía satisfacer el orgullo, pues le aseguraban a un hombre la estima de sus conciudadanos; así este hombre, teniendo siempre grandes empresas por realizar, podía mirar a los grandes destinos como medios para hacerse célebre y probar su superioridad sobre los demás” (Helvétius, 1984: 340).

¹⁶ “...únicamente bajo esta forma de gobierno [en las repúblicas guerreras] la estima pública puede elevarnos por encima de los otros hombres y hacernos merecedores de un mayor respeto de su parte, estima que es la cosa más halagadora, más deseable y más apropiada para producir grandes efectos” (Helvétius, 1984: 363); “Nosotros honramos el valor, pero menos de lo que se le honraba en Esparta. Así, no experimentamos, a la vista de una ciudad fortificada, el sentimiento de desprecio que embargaba a los lacedemonios. Algunos de ellos pasando por debajo de los muros de Corinto preguntaron: ‘¿Qué mujeres habitan esta fortaleza?’ Les contestaron que eran los corintios. A lo que replicaron: ‘¿No saben estos hombres viles y cobardes que los únicos muros impenetrables para el enemigo son unos ciudadanos dispuestos a morir?’ Tanto valor y tanta elevación de alma sólo se encuentran en las repúblicas guerreras (Helvétius, 1984: 386).

¹⁷ “El valor es, en los animales, sólo el efecto de sus necesidades; en cuanto estas necesidades están satisfechas, se vuelven cobardes. El león hambriento ataca al hombre, el león harto huye. Una vez satisfecha el hambre del animal, el amor que todos los seres tienen por su conservación lo aleja de cualquier peligro. El valor en los animales es, pues, un efecto de sus necesidades. Si de los herbívoros decimos que son tímidos, es porque para alimentarse no tienen necesidad de desafiar ningún peligro. Cuando tienen una necesidad, tienen valor: el ciervo en celo es tan furioso como un animal feroz” (Helvétius, 1984: 414).

Consideraciones finales

Como hemos intentado poner en claro en la primera parte de nuestro trabajo, según Helvétius, los seres humanos no sólo desean sobrevivir y acumular poder, sino también ser reconocidos; o, lo que es igual, además de egoístas son narcisistas. De la descripción de las dos tendencias que integran y se disputan la dirección del interés personal de los individuos, la pereza y las pasiones fuertes, surgen dos tipos de seres humanos: uno perezoso y mezquino; otro heroico y pasional. En la segunda parte del trabajo, hemos intentado demostrar cómo se replica o se refleja esta imagen de la naturaleza humana en el espejo del Estado, dando lugar también a dos modelos sociales distintos, dos configuraciones políticas diferentes, a saber: los Estados comerciales y las Repúblicas guerreras.

Como reflexión final, nos parece interesante señalar que Helvétius parece añorar una sociedad que ya estaba agonizando en su época; la sociedad clásica y, en particular, los modelos de la Roma republicana y la guerrera Esparta. Incongruente con su tiempo y su posición social, el francés observa con resquemor el nacimiento de los Estados modernos. Le aterra la aparición de un nuevo déspota, distinto de los anteriores, pero igualmente cruel: el deseo de riquezas. Por ello, luego de analizar los resortes profundos de la naturaleza humana, Helvétius acaba defendiendo un orden social y económico más sobrio, en el que teóricamente sería más sencillo conservar los valores colectivos y defender la idea de una genuina preocupación por el resto de los ciudadanos y fortalecer el interés general.

Bibliografía

Helvétius, C.-A. (1984): *Del Espíritu*, trad. José Manuel Bermudo, Madrid, Editora Nacional.

Ferrone, V.; Roche, D. (eds.) (1998): *Diccionario histórico de la Ilustración*, Madrid, Alianza.

Onfray, M. (2010): *Los ultras de las Luces*, trad. Marco Aurelio Galmarini, Barcelona, Anagrama.

Rosen, F. (2003): *Classical Utilitarianism from Hume to Mill*, Londres, Routledge.

Wootton, D. (2000): "Helvétius: From Radical Enlightenment to Revolution", *Political Theory*, Vol. 28, No. 3, pp. 307-336.

POPULISMO DE MERCADO

Mira, Pablo J. (IIEP-BAIRES)

*The disease of politics today is not populism, so much as simplism:
the oversimplification of complex problems.*

Ian Leslie

I. INTRODUCCIÓN

El término “populismo” ha tornado en uso común, y si bien tiene varias acepciones casi todas ellas suelen ser peyorativas. La preocupación se hizo patente recientemente en Europa, ante la llegada al poder de líderes populistas “de derecha”. Pero ni siquiera en materia de populismo América Latina y Europa son comparables. Estos dirigentes están lejos de aplicar las políticas que se observaron en nuestra región durante varias décadas y que han sido calificadas de populistas (entre otros, por europeos). Sus preferencias revelan un rechazo a la provisión de bienes públicos, a las políticas de bienestar y a las medidas redistributivas, predominando la restricción de las libertades de inmigrantes y grupos minoritarios, más la apelación al nacionalismo.

En este trabajo nos ocupamos del concepto de populismo **económico**, de su definición y de sus usos y abusos. Tras establecer dos definiciones trabajables de populismo en la sección II (una ampliada y una restrictiva), criticamos cada una de ellas en las secciones III y IV respectivamente. En la sección V exponemos “por el absurdo” la propia noción de populismo mostrando que incluso el liberalismo puede ser catalogado como tal. La sección VI concluye.

II. POPULISMO ECONÓMICO

Comenzamos procurando identificar una noción de populismo que permita caracterizar a las políticas macroeconómicas. Partimos de dos definiciones posibles, una con matices ideológicos y otra con contenido conceptual. La primera, versión arbitrariamente ampliada del término, refleja la tendencia a tildar de populista a toda decisión que no se corresponda con políticas de corte liberal. La noción restringida resulta más útil, pues refiere a experiencias concretas observadas en lugares y períodos delimitados.

Definición Ampliada

Según el politólogo Ezequiel Adamosky (2017), “populista” se ha vuelto una acusación banal lanzada con el único fin de desacreditar a un adversario y asociarlo con imágenes negativas como la demagogia, la vulgaridad, e incluso el autoritarismo. Señala que el mote actual de populista reúne a un cuerpo difuso de keynesianos, neonazis, caudillos latinoamericanos, anticapitalistas y charlatanes (pp 79).

El economista Dani Rodrik (2017) también caracteriza el término refiriendo a su amplitud exagerada, aunque lo hace en clave política. Son populistas aquellos partidos que persiguen una estrategia electoral que enfatiza las divisiones entre un grupo interno y un grupo externo. Desde luego, detrás de esta posición están las políticas económicas que generan ganadores y perdedores, dando lugar a la posibilidad de ganar votos con los nuevos perjudicados. La globalización, entendida como el aumento del comercio internacional y de la integración financiera, ha sido capaz de lograr esta divisoria de aguas, pero no es la única opción. Los cambios tecnológicos (asociado al miedo a perder el empleo), el auge de los mercados donde “el ganador se lleva todo”, la erosión de la protección laboral y el aumento de la desigualdad salarial son otras instancias que permiten fragmentar a la sociedad y, en el río revuelto, ganar adeptos¹. Por lo tanto, según la noción de Rodrik no hay nada intrínsecamente populista en las medidas, sino en el aprovechamiento mezquino por parte de políticos advenedizos². En su artículo Rodrik está respondiendo a aquellos que traducen como populista a toda política que no respete la lógica del mercado, que es la manera moderna de expresar que se trata de medidas inapropiadas. La definición ampliada de populismo refiere a la extensión arbitraria en la aplicación del adjetivo a cualquier política que se aparte del ideal liberal occidental.

En la sección III detallamos cuáles son las exigencias de los alérgicos al populismo respecto de lo que debe ser una medida económica que respete los estándares que consideran adecuados. Pero antes echemos un vistazo a la definición restringida que dio comienzo a la aplicación del término a la macroeconomía.

Definición Restringida

Hace 30 años Rudiger Dornbusch y Sebastian Edwards publicaron un libro seminal: *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Su conclusión fue que los líderes populistas eran irremediabilmente imprudentes. Cegados por la promesa de corregir la injusticia social, estos políticos ignoraban las restricciones

¹ Sin embargo, la construcción de adversarios no necesariamente es un atributo exclusivo del populismo. Casullo (2019, pp 71) reconoce la oposición del mito populista entre pueblo y sus enemigos, pero también describe un mito similar para la democracia liberal donde el héroe es el individuo y el villano es el Estado.

² Ciertamente, las políticas económicas conceden una oportunidad para ciertos políticos de ganar popularidad. Pero una cosa es que un opositor gane adeptos a partir de políticas oficiales que dividen, y otra que esta estrategia sea perseguida explícitamente por el gobierno a cargo. Todas las políticas crean particiones, y por eso estando ya en el poder la estrategia de continuar fraccionando el electorado puede resultar contraproducente. No por nada Hannah Arendt sostuvo que “el revolucionario más radical se convertirá en un conservador el día siguiente a la revolución”.

presupuestarias pública y externa, y sus experimentos terminaban inevitablemente en una nefasta combinación de inflación, fuga de capitales, recesión y *default*. Según estos dos autores, el Chile de Salvador Allende en los 1970s, la Argentina de Perón 73-76 o el Perú de Alan García en los 1980s capturan perfectamente esta narrativa.

En este volumen, Kaufman y Stallings definen al populismo económico como un medio para lograr objetivos políticos. Esta agenda incluye movilizar el respaldo de los trabajadores y clase media baja; obtener apoyo de la industria local orientada al mercado interno; y aislar políticamente a la oligarquía rural, empresas extranjeras y grandes industrias. Para ello se propician déficits fiscales que estimulen la demanda doméstica; se aumentan los salarios nominales con control de precios para afectar la distribución del ingreso, y se controla del tipo de cambio para reducir la inflación y favorecer a los sectores no transables. En otro artículo del libro, Cardoso y Helwege incluyen las mismas políticas en la receta populista y describen su inevitable dinámica. En el corto plazo la economía responde gracias al uso de inventarios y reservas internacionales, pero pronto aparecen los cuellos de botella y la inflación, que atenta contra los objetivos iniciales y dispara nuevas políticas expansivas hasta que la economía colapsa completamente. Sachs (1989) también ve a la inflación de la región como resultado de políticas distributivas.

En un artículo reciente, Guiso *et al* (2016) desgranar la definición de populismo en tres elementos: (1) la pretensión de estar del lado del pueblo contra la élite, (2) los temores o entusiasmos de la gente que los populistas complacen y (3) el desprecio por las consecuencias a largo plazo de las políticas adoptadas. Guiso ejemplifica la idea con la defensa de políticas proteccionistas a corto plazo, que no atienden a sus costos futuros.

Todas estas definiciones tienen en común la dualidad de las políticas de corto y largo plazo. El populismo se concentra en el primero y subestima el segundo, con el objetivo aparente de conservar el poder. La Enciclopedia Británica confirma esta presunción: una de sus entradas define al populismo como una plataforma que busca redistribuir la riqueza para ganar popularidad, sin tener en cuenta las consecuencias futuras para el país, como la inflación o la deuda.

En lo que sigue comentamos sobre ambas definiciones de populismo económico. En la siguiente sección destacamos las dificultades que la permanente extensión del concepto ha traído para su identificación y utilidad. En la sección inmediata posterior planteamos dudas acerca de la conceptualización restringida de populismo económico. Esto invita a buscar contraejemplos a la noción, siendo el más demostrativo la posibilidad conceptual de que exista una suerte de “populismo liberal” o “de mercado”.

III. SITIANDO AL POPULISMO ECONÓMICO

Existen pocas dudas de que varias experiencias macroeconómicas observadas en América Latina en la segunda mitad del siglo XX eran insustentables. Las políticas peronistas de 73-76 y las observadas en el Perú de Alan García en 85-90 son candidatas obvias. Pero estos casos difícilmente completan el cuadro, por al menos dos razones.

Primero, la preferencia por el cortísimo plazo no fue prerrogativa de los políticos populistas. A fines de los 70s los gobiernos militares de Chile y Argentina llevaron adelante sendos programas antiinflacionarios y de liberalización que trajeron consigo un profundo atraso cambiario que explotaron en el cortísimo plazo. En estas experiencias fueron gobiernos apoyados por la *elite* los que llevaron adelante políticas insustentables, poniendo en tela de juicio la exclusividad del populismo a la hora de usufructuar recursos en lo inmediato sin considerar el futuro³.

Una segunda inconsistencia de la definición ampliada es que ignora por completo las políticas de posguerra. Durante esa época muchas de las estrategias adoptadas tenían más de un condimento populista, pero es evidente que estas políticas resultaron demasiado exitosas para ser criticadas. ¿Deben esos 25 años de bonanza ser considerados el “corto plazo” que terminó por reducir el aumento de productividad mundial desde los 80s en adelante? Parece un argumento desesperado.

Como se explicó, la acusación de “populista” parece haberse extendido a todo comentario o idea que no sea plenamente amigable con el mercado⁴. La doctrina amplia que fustiga al populismo ha evolucionado al punto de que las propuestas de control de capitales, las políticas para gravar al 1% más rico y las intervenciones para crear empleo o promover el crédito también han sido acusadas de populistas. ¿A qué se debe la extensión tan arbitraria del concepto?

Una hipótesis es que la descripción de Dornbusch ha sido extendida para dar cuenta de las promesas que las políticas NO populistas no logran cumplir⁵. El ejemplo más contundente es el derrotero que siguió el denominado “Consenso de Washington”. Originalmente, algunas partes del decálogo pretendían evitar caer en la tentación populista. La columna 1 del Cuadro A (tomado prestado de Rodrik, 2003), lista las políticas “consensuadas” por los mejores especialistas en macroeconomía del mundo.

CUADRO A: La Evolución del Consenso de Washington

³ Por otro lado, las políticas populistas parecen en sí mismas poco eficaces para mantenerse en el poder. Por eso Dornbusch y Edwards dedican varias páginas a explicar la falta de “aprendizaje” de los decisores.

⁴ Paradójicamente, si se asociara el “mercado” como el deseo de la mayoría, las políticas destinadas a favorecerlo podrían perfectamente ser tildadas de populistas.

⁵ En el libro de Dornbusch un comentarista (Paul Drake, pp 35) asocia a las políticas populistas con la industrialización y la redistribución aceleradas. Esto incluye, además de los ingredientes ya citados, la protección tarifaria, el crédito subsidiado a la industria, la discriminación contra la agricultura y las exportaciones, y la proliferación del planeamiento estatal y de las agencias de empleo y bienestar.

1. Consenso Original	2. Consenso Aumentado
Disciplina Fiscal	Gobernanza Corporativa
Reorientación del Gasto Público	Lucha contra la Corrupción
Reforma Fiscal	Mercados de Trabajo Flexibles
Liberalización de la Tasa de Interés	Adherir a OMC y estándares
Tipo de Cambio Único y Competitivo	Apertura de capital prudencial
Liberalización Comercial y a IED	Independencia Banco Central
Privatización y Desregulación	Redes de Seguridad Social
Asegurar Derechos de Propiedad	Reducción de Pobreza

Pero las recomendaciones no probaron ser suficientes para alcanzar la tierra prometida, en especial en los países en desarrollo. En consecuencia, el Consenso de Washington debió profundizarse para incorporar políticas que en la primera etapa habían sido consideradas subsidiarias (ver columna 2). A hoy los beneficios de este consenso ampliado se siguen esperando, y las condiciones para lograr el éxito se siguen extendiendo⁶.

El sitio al populismo mediante el Consenso de Washington no solo resultó poco exitoso para que los países atrasados se desarrollaran, sino que además varias de sus recomendaciones fueron contradichas por las políticas de los países que sí alcanzaron el nivel de vida de las potencias. El Cuadro B (nuevamente tomado prestado de Rodrik, 2003), compara las medidas sugeridas con las que efectivamente tomaron los exitosos tigres asiáticos durante su carrera al desarrollo.

⁶ Es cierto que en algunos casos se dio marcha atrás con políticas arriesgadas que propiciaron crisis financieras y graves problemas sociales. Pero el principio el rector siguió siendo promover el ideal neoliberal.

Recomendación	Qué hicieron los tigres asiáticos...
Derechos de Propiedad Privados	El gobierno los limitaba a veces (Corea)
Gobernanza Corporativa Privada	Control interno del Estado
Competencia y Libre Mercado	Chaebols y Carteles con intervención
Sistema Financiero Desregulado	Crédito oficial dirigido
Flexibilidad Laboral	Empleo permanente (Japón)
Flujo de Capital Más Libres	Flujos restringidos (hasta los 90s)
Empresas puramente Privadas	Empresas Públicas (insumos)

CUADRO B: Políticas recomendadas y políticas aplicadas

La versión ampliada del populismo ha quedado en una posición incómoda. A medida que se extiende, su validez pierde terreno y corre el riesgo de ser tan poco convincente que termina por proveer, por la negativa, de argumentos a quienes verdaderamente aplican políticas insustentables.

IV. CONCEPTUALIZANDO EL POPULISMO ECONÓMICO

Tras destacar la insuficiencia de la definición ampliada de populismo económico, volvamos a la restringida, según la cual se privilegian los resultados de corto plazo por sobre los de largo plazo. Esta definición requiere lógicamente que la teoría económica disponga de teorías que aseguren distinguir políticas con uno y otro objetivo, e identificar con alguna seguridad sus impactos diferenciados. Estas condiciones, argumentamos, son dudosas.

La historia de las ideas económicas sugiere que las certezas son efímeras. Los modelos teóricos de crisis cambiarias, por ejemplo, pasaron de (i) culpar a las políticas económicas populistas latinoamericanas de los 80s (modelos de primera generación) a (ii) reflejar las “limitaciones naturales” de los dilemas macroeconómicos en las crisis europeas de los 90s (modelos de segunda generación), para finalmente (iii) pasar a las justificaciones de tercera generación donde el sector privado pasa a tener responsabilidad, aunque ésta se basa en su creencia de que el gobierno le asegurará un tipo de cambio fijo. Más en general, las ideas económicas y sus aplicaciones resultan ser cíclicas (Krugman, 1996) y las estrategias basadas puramente en la estabilidad de precios no siempre generaron ventajas evidentes, como ilustran el caso de Japón desde los 90s y de los peyorativamente llamados PIIGS en la Europa periférica durante la crisis reciente. Y como notamos en la sección anterior, los países que lograron el *catch*

up lo conquistaron pese a un conjunto de medidas que muchos hoy habrían caracterizado como populistas.

Otro interrogante es si la teoría económica puede diferenciar entre políticas de corto y de largo plazo, y sus trazar con precisión sus consecuencias. Como toda política tiene ganadores y perdedores, es necesario asegurarse que los beneficiarios en el largo plazo proveerán hoy los recursos futuros necesarios para compensar a los perdedores del corto plazo (por ejemplo a través de la política fiscal). Las políticas de liberalización comercial, por ejemplo, prometen ganancias netas para la sociedad en el largo plazo a cambio del sufrimiento de algunos en el corto plazo. Pero nadie en la práctica es capaz de asegurar que estos beneficios realmente compensen la situación de los inicialmente perjudicados. La relación causal del libre comercio al desarrollo, por otra parte, está lejos de haber sido disipada (Rodríguez y Rodrik, 2000).

Más en general, la capacidad de la teoría económica para predecir qué políticas son beneficiosas en el largo plazo está sobreestimada. La profesión sigue debatiendo activamente el grado óptimo de intervención estatal, las políticas contracíclicas y de austeridad, las estrategias de desarrollo, el rol de las instituciones, las medidas de asistencia social y las políticas comerciales. Los consensos en todos y cada uno de estos temas son transitorios y endeables, y solo en los últimos años han mejorado los criterios empíricos de evaluación. Ni siquiera se ha alcanzado un acuerdo respecto de los impactos sobre el empleo del salario mínimo, tema sobre el que la teoría tradicional creía tener una respuesta unívoca desde hace cien años (Mira, 2017).

Lo cierto es que las políticas presumiblemente instituidas para lograr grandes beneficios en el largo plazo no han tenido los resultados esperados, pese a los esfuerzos por convencer al público de lo contrario⁷. La extensión de la globalización y las mejoras institucionales coinciden con una clara desaceleración de la productividad mundial desde la época dorada de la posguerra (contagiada por una insolente cantidad de regímenes populistas), y las crisis financieras y cambiarias han sido mucho más frecuentes⁸.

Esto no significa que en la práctica la teoría económica no haya sido capaz de identificar las políticas obviamente insostenibles, como las que desembocan en hiperinflaciones o *defaults*. Pero definir con exactitud el conjunto de decisiones intermedias que puedan llevar eventualmente a estos resultados es un asunto mucho más delicado. Una inflación de 20% mensual alimentada por una emisión monetaria creciente llevará casi por seguro a una hiperinflación, pero un régimen monetario que sostiene una inflación anual del 12% no necesariamente llevará al precipicio. En cuanto al *default*, recordemos que varios de estos eventos no se produjeron únicamente gracias a medidas populistas, sino también debido a liberalizaciones financieras imprudentes. Por otro lado, los *defaults* no son necesariamente costosos para quien incumple y muchas veces suele ser peor mantener el contrato. Argentina creció a “tasas chinas” después de una

⁷ Un populista por antonomasia solía decir que “la única verdad es la realidad”, pero las evaluaciones de estas políticas no parecen basarse en esta métrica.

⁸ Las excusas para explicar los fracasos proliferan, aunque la más común refiere al Teorema del Segundo Mejor, según el cual si no se cumplen por completo las condiciones para el adecuado funcionamiento del sistema de mercado, las medidas incompletas en esa dirección arrojarán resultados inciertos, y que incluso pueden ser más negativos que si no se hubiera implementado ninguna reforma pro-mercado.

reestructuración que, según todos los pronósticos ortodoxos, debía relegarla al ostracismo definitivo. En la teoría existen además modelos donde existen *defaults* estratégicos y hay instancias bien comprendidas donde una política (a cargo de un gobierno no necesariamente populista) decide practicar un *default* “implícito” por la vía de la política monetaria, por ejemplo inflacionando la economía para reducir el valor real de la deuda pública.

V. POPULISMO DE MERCADO

Nada más contundente para mostrar la incompetencia del concepto de populismo que intentar aplica la noción a las políticas que por definición se le oponen. El ejercicio consiste en probar que la democracia liberal también puede ser catalogada como populista, etiquetándola como una suerte de “populismo de mercado”.

El liberalismo pone como protagonista central a la libertad económica del individuo en el marco de un respeto estricto de sus derechos de propiedad. Imaginemos entonces una economía de desarrollo medio o medio alto, donde la mayoría prefiere tomar decisiones económicas libres. ¿Sería posible que, imitando la lógica que censura al populismo, un gobierno buscara el apoyo de esa mayoría pro-liberal y promoviera políticas que favorecieran a este grupo en el corto plazo, pero que terminen por crear potenciales desequilibrios en el futuro?. En principio esta situación no es imposible, ya que la evidencia indica que el funcionamiento eficaz del sistema capitalista requiere proveer bienes públicos mínimos y redes de protección en caso que los agentes no previeran con eficacia su futuro. Veamos un par de ejemplos.

Control de Capitales

El control de capitales, pese a contar con variantes directas e indirectas, constituye una política ampliamente aceptada en varias economías, con objetivos de estabilización y de flexibilidad en la política monetaria. En un contexto inestable, un “populista de mercado” podría propiciar la plena liberalización del mercado cambiario a fin de atraer el apoyo político de los ahorristas. Para cada individuo, la fuga de capitales produce un alivio en el corto plazo para cubrirse de la inflación, pero si se generaliza puede dar lugar a círculos viciosos con consecuencias macroeconómicas negativas en el mediano y largo plazo.

Responsabilidad Fiscal y Social

Una merma en la calidad del control de la evasión fiscal o del empleo informal podría inducir entusiasmo durante un tiempo en aquellos que quieren aprovechar la posibilidad de contratar empleados a un costo menor. Algunos trabajadores serán perjudicados, pero quienes los reemplacen, más los empresarios beneficiados, más los consumidores que acceden a productos y servicios más económicos podrían eventualmente constituir una mayoría política que valdría la pena satisfacer. Esta agenda, sin embargo, podría poner a la economía en una

dinámica de deterioro creciente de la seguridad social que puede desencadenar enormes perjuicios al funcionamiento económico. En un sentido similar podrían operar las reducciones de los salarios mínimos o la baja de los salarios públicos: beneficios inmediatos con costos futuros, por ejemplo en materia de calidad de los recursos humanos involucrados. Llevando la lógica al extremo, es plausible incluso favorecer el desarrollo de los mercados de esclavitud o de trabajo infantil⁹.

Afortunadamente, en la práctica pocos políticos están dispuestos a dictaminar cualquier tipo de política con el único objetivo de ganar votos. Esa no es solo una visión inexacta de la lógica con la que operan los líderes, sino además una extensión pueril a los gobernantes del principio brutal de racionalidad. Así como se reconocen las dificultades de liberalizar sin control las decisiones privadas, muchos llamados “populistas” están perfectamente al tanto de la sostenibilidad de sus decisiones. En lugar de utilizar del atajo de la adjetivación, quizás valga la pena analizar las políticas económicas como un entramado de presiones económicas de grupos de poder, conflictos sociales y luchas internas al entorno gubernamental, circunstancias que suelen entorpecer la toma de decisiones de mediano y largo plazo; una situación común en países con instituciones aun no consolidadas.

VI. CONCLUSIÓN

En parte este trabajo ha sido motivado por el abuso del término “populismo” para evaluar políticas económicas. Así como pretender atacar verbalmente a un adversario político tildándolo de “neoliberal” tiene algo de inmaduro¹⁰, algo similar puede señalarse respecto de la acusación de “populista” a cualquier medida económica que se aparte de los preceptos puros de mercado.

Este artículo está lejos de defender las políticas no sustentables. Como se indicó, en ocasiones es perfectamente factible identificar estrategias patentemente insostenibles, como sucede en Argentina cada vez que el tipo de cambio presenta una apreciación marcada. El objetivo ha sido argumentar en favor de conservar la modestia de la profesión, y evitar calificar peyorativamente las políticas según su orientación ideológica. El discurso antipopulista suele presentarse a sí mismo como tecnocrático y presume de su legitimidad teórica y conceptual. Pero los criterios que deben imperar para tomar decisiones eficaces deben basarse en la evidencia empírica y la solidez conceptual, no en prejuicios superfluos. Como reza la cita que da inicio a este artículo, conviene centrar esfuerzos en evitar los simplismos.

Este artículo intentó mostrar por el absurdo que la conceptualización e identificación de políticas económicas populistas revela una ineficacia técnica y una futilidad práctica que solo aporta confusión y prejuicio. Neutralizar estas actitudes permitirán evitar que, en el futuro, sea la profesión la acusada de usar argumentos para declararse vencedores en las discusiones en el corto plazo, a cambio de costos conceptuales en el largo.

⁹ Nótese que en todos estos casos existe un grupo beneficiado a expensas de otro, una de las condiciones que caracterizan al populismo, pero que en realidad describe a toda política económica realista.

¹⁰ Bien ilustrado en este post de Katz y López
<https://alquimiaseconomicas.com/category/sebastian-katz/>

REFERENCIAS

Adamovsky, E. (2017). *El Cambio y la impostura: la derrota del kirchnerismo, Macri y la Ilusión PRO*. Planeta

Casullo, M. (2019). *¿Por qué funciona el populismo?*, Siglo XXI Editores.

Dornbusch, R. y S. Edwards Eds. (1991). *The Macroeconomics of Populism in Latin America* University of Chicago Press.

Guiso, L., H. Herrera, M. Morelli, y T. Sonno (2016), "Demand and supply of populism", CEPR DP 11871.

Krugman, P. y L. Wolfson (1996), "Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico". *Desarrollo Económico* Vol. 36, No. 143 (Oct. - Dec.), pp. 715-731.

Mira, P. (2017), "Salarios mínimos y empleo: un experimento epistemológico 'natural'". *Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*.

Rodríguez, F., y D. Rodrik (2000). *Trade Policy and Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*. NBER Macroeconomic Annual 2000. Cambridge, MA: MIT Press

Rodrik, D. (2003), "Growth Strategies", NBER WP No. w10050.

Rodrik, D. (2017), "Populism and the Economics of Globalization", NBER WP No. 23559.

ECONOMÍA DE LA CONDUCTA Y ECONOMÍA *MAINSTREAM*: RELACIONES PELIGROSAS

Mira, Pablo J. (IIEP-BAIRES)

I. INTRODUCCIÓN

Tras no menos de dos décadas de visibilidad, la Economía de la Conducta (EC) parece estar superado el test de ser considerada una moda pasajera. El Premio Nóbel de Daniel Kahneman en 2002 propició innumerables teorías y experimentos comportamentales, y trece años después el galardón fue para el otro gran economista *behavioral* (esta vez sí un economista), Richard Thaler. En el medio, una rápida inspección a Google Trends revela que el término “*behavioral economics*” casi nunca perdió relevancia, y mantiene hoy cerca de un 50% del interés máximo que había suscitado al momento de la consagración de Thaler. Aunque en diferentes formatos, las ideas de la EC ya aplican a varias subdisciplinas de la economía, y los manuales y guías sobre sus hallazgos proliferan. Los organismos internacionales dedican ingentes recursos a estudiar sus implicancias y muchos países han abierto oficinas “*behavioral*” para evaluar políticas.

En este artículo pretendemos responder si la EC pertenece o no a la *MainStream* (MS). La respuesta dista de ser contundente, pero para aproximarnos lo mejor posible exploramos algunas relaciones epistemológicas entre ambas corrientes. Con este objetivo, en la sección siguiente presentamos el contraste entre la “vieja” y la “nueva” EC y su relación con la MS. La sección III evalúa las relaciones entre EC y heterodoxia. En la sección IV discutimos sobre cuatro tópicos específicos que permiten echar luz sobre la interacción entre EC y MS. La sección V concluye.

II. *MAINSTREAM*: ENTRE VIEJAS Y NUEVAS CONDUCTAS

La *MainStream* (MS) puede tener varios significados, pero por comodidad expositiva utilizaremos su definición sociológica más aceptada: aquella parte de la economía que los economistas que trabajan en universidades líderes y que publican en revistas prestigiosas hallan aceptable (Cherrier, 2016)¹. En un principio, estos actores rechazaron la Economía de la Conducta (EC), en parte porque, a su vez, ella partía de un rechazo a la MS. En una reseña crítica de tres nuevos manuales de la EC, sin embargo, Heukelom (2014) afirma que esta subdisciplina se está volviendo *mainstream*.

Sent (2005) caracteriza dos EC diferenciadas, la vieja y la nueva escuela. La primera se presenta como un programa de investigación pluralista que comenzó

¹ Pese a que toda definición es controversial, normalmente las polémicas sobre el significado exacto de *mainstream* pretenden entorpecer las discusiones. En este artículo adoptamos la definición de Cherrier, y utilizamos como sinónimo expresiones como “ortodoxa”, “neoclásica”, “convencional” y similares.

en la década de los 60s, unido por un rechazo explícito de la economía MS, e incluye a economistas como Herbert Simon o George Katona. Simon fue con pocas dudas el destinatario no mencionado del famoso ensayo de Friedman (1953) que dio origen (y para muchos desenlace) a las discusiones metodológicas en la teoría económica entre los practicantes. George Katona, mientras tanto, puede ser considerado el padre de la EC, con contribuciones decisivas en macroeconomía, microeconomía, finanzas públicas, política económica y métodos de encuesta económicas (Hosseini, 2011). Ambos tenían en común una insatisfacción con la economía convencional y pretendían incorporar principios de la psicología cognitiva para reducir su mecanicismo y volverla más “realista”.

La nueva EC, en cambio, no necesariamente se presenta con una agenda derrocativa de la MS. Economistas como Colin Camerer, Matthew Rabin, o el propio Daniel Kahneman han sido considerados parte homogénea de la misma, tanto por sus propios dichos acerca de su disciplina, como porque usan técnicas de modelización económica tradicionales².

Dos aspectos permiten distinguir las actitudes epistemológicas de cada escuela para con con la MS. En primer lugar, la aceptación de la economía convencional como refugio normativo de la teoría. El ya mencionado Floris Heukelom, un entusiasta recopilador de la historia de la EC, considera que la nueva EC “protege la economía de Samuelson al etiquetarla como una teoría normativa” (2007, p.41, traducción propia). En el programa original de investigación inaugurado por Kahneman y Tversky, lo normativo estaba constituido por un conjunto de reglas efectivas para una decisión racional, incluyendo temas tradicionales para la MS como la Teoría de la Utilidad Esperada de Von Neumann y Morgenstern, o el Teorema de Bayes. El trabajo de estos psicólogos era simplemente hallar la contraparte empírica de las decisiones humanas.

El segundo aspecto es de naturaleza publicitaria. A principios de la década de los 80s Kahneman y Tversky no eran optimistas respecto de su capacidad para atraer la atención de los economistas. Para ser aceptados debían presentar sus investigaciones psicológicas como de utilidad para la profesión. En este objetivo fue fundamental la ayuda de economistas como Thaler quien introdujo la EC en el campo de las finanzas (hoy una rama llamada *Behavioral Finance*) y le dio visibilidad con sus “anomalías” en el *Journal of Economic Perspectives*.

Pese a estas tácticas, los cambios metodológicos trascendentales fueron resistidos por los economistas de la MS. De hecho Thaler, que a diferencia de Kahneman y Tversky era economista, jamás se identificó con la economía ortodoxa (Thaler, 2015). Pese a que reconoce cierto carácter normativo en la economía MS, sostiene que los economistas de la MS en realidad utilizan sus teorías de manera descriptiva, y reclama un cambio metodológico en la disciplina. En este estado de cosas, muy pocos economistas estaban o están dispuestos a adoptar revoluciones, menos proviniendo de psicólogos o de economistas *outsiders*. Cuando la fuerza de la EC se hizo evidente, la MS no adoptó el nuevo paradigma, pero sí aceptó establecer una relación profesional de mutuo beneficio. En algunos casos esta relación se hizo explícita: Camerer y Loewenstein (2004) reconocen que los aportes de la EC no suponen un rechazo al enfoque neoclásico

² La idea de que la nueva EC forma parte de la corriente principal también se sugiere en el trabajo de Berg y Gigerenzer (2010) quienes acusan a los modelos *behavioral* de mantener intacta la doctrina del “*as-if*” puntualizada originalmente por Friedman.

de la economía, que es un marco teórico que se puede aplicar a casi cualquier forma de comportamiento económico (e incluso no económico), y que realiza predicciones refutables (Camerer y Loewenstein, 2004 en Sent, 2005, p.749). Pero aunque estos autores afirman que la EC es compatible con la teoría estándar, ellos no se ubican dentro de ella, argumentando que no hay nada inherente en la EC que requiera adoptar el modelo económico neoclásico. Mientras tanto, otro grupo de economistas se abocó a incorporar decididamente los aportes descriptivos de la nueva EC dentro del aparato conceptual de la MS, siendo los más relevantes Loewenstein, Laibson y Rabin³.

En suma, el rechazo explícito de Simon y Katona y de la vieja EC parece haber mutado modernamente en dos grupos, uno que acepta su rol complementario de los métodos y las teorías utilizadas por la MS, y otro que continúa realizando críticas metodológicas. Es difícil entonces hablar de una diferencia tajante entre la vieja escuela y la nueva. Lo que tenemos hoy día es un entretrejo de interacciones que incluyen colaboraciones mutuas eventuales, y también reproches persistentes.

III. ECONOMÍA DE LA CONDUCTA Y HETERODOXIA⁴

Un posible atajo para definir la pertenencia o no de la EC a la MS consiste en considerar su relación con la heterodoxia, ya que ésta última suele definirse por oposición a la ortodoxia. La potencial compatibilidad entre EC y heterodoxia sugiere una disrupción mayor entre la EC y la economía convencional.

Tanto la Economía Heterodoxa (EH) como la EC han resaltado las falencias del comportamiento individual asumido por la MS. La EH siempre ha negado la relevancia del *homo economicus* neoclásico, privilegiando una visión holista e institucional antes que individualista de la economía. Por eso, la visión heterodoxa ha tendido a interpretar las contribuciones de la EC como una confirmación de los fundamentos implícitos en sus teorías. La mayoría de las disciplinas que caen en la definición de EH han criticado el enfoque instrumentalista que caracteriza a la teoría tradicional, que pone el énfasis en la capacidad predictiva de los modelos, eludiendo discutir el realismo de los supuestos. Más en general, la EH ha privilegiado la comprensión de las causas reales que subyacen a los fenómenos económicos.

La EH ha enfatizado además la importancia de la noción de “incertidumbre fundamental” (Davidson, 1996), que se pregunta cómo actúan los individuos ante esta dificultad que nos presenta el mundo real. Los experimentos de la EC muestran que los agentes enfrentados a situaciones de incertidumbre tienden a decidir mediante reglas sencillas, con resultados que pueden o no ser óptimos. En concordancia, Lavoie (1992) y Arestis (1992) han propuesto una teoría del consumidor en la que las preferencias tienen un orden lexicográfico, lo que implica que los individuos organizan la información de una manera simple. Keynes en su

³ Cuando el *Journal of Economic Psychology* invitó a Thaler y a Rabin a formar parte de su Comité Editorial, el primero aceptó pero el segundo no, aduciendo la necesidad de restringir su trabajo a la MS para ser “tomado en serio”. (Earl & Peng, 2012, p. 456).

⁴ Nuevamente, existen controversias acerca de cómo definir heterodoxia. Aquí nos ceñimos a la escuela poskeynesiana, posiblemente la más distante de las disciplinas heterodoxas respecto de la *mainstream*.

Teoría General acudió repetidamente al uso de la psicología para interpretar fenómenos, y en su trabajo de 1937 sugiere heurísticas (“hábitos mentales útiles”) que guían la formación de expectativas. Keynes también ejemplifica con la idea de “juicios convencionales” (conformados a partir de estimar qué piensa la mayoría) las potenciales reglas que usan los individuos en la vida real para tomar decisiones, en especial las de inversión⁵.

Fernández-Huerga (2008) resumió los diferentes supuestos de conducta en la MS y de la EH refiriéndose a tres aspectos de la decisión individual: (i) la motivación; (ii) la percepción del entorno y (iii) el razonamiento para decidir. El Cuadro 1 adapta la versión original (pp 711), y la completa con una tercera que asocia los fundamentos de la heterodoxia con los hallazgos experimentales de la EC. Una inspección rápida confirma que las hipótesis sobre la conducta individual de la heterodoxia tienen mayor consistencia con los hallazgos de la EC que con la teoría convencional.

⁵ La relación entre las teorías de Keynes y la psicología de los individuos ha sido extendida por Pech y Milan (2009), quienes evalúan estos aportes y hallan que, pese a su foco en los agregados, Keynes identificó reglas de comportamiento realistas y perfectamente coherentes con sus ideas.

Cuadro 1: Comportamiento en dos modelos alternativos

<i>MainStream</i>	Heterodoxia	Economía de la Conducta
Motivación		
El objetivo del comportamiento es maximizar la utilidad individual. El orden de preferencias es completo, consistente, estable e independiente del de otros individuos (Lutz y Lux 1979).	El objetivo del comportamiento no es único y hay prioridades (Georgescu-Roegen 1954). Las preferencias no son independientes de las de otros agentes (Lavoie 1992) o del entorno (Hodgson 1988).	Los humanos tienen preferencias sociales (Wilkinson 2004, cap 8). Las preferencias individuales no son consistentes (Kahneman 1994; Rabin 1998). Las preferencias dependen del entorno (Fehr 2016)
Percepción del Entorno		
Los individuos tienen suficiente capacidad cognitiva para conocer y comprender ampliamente su entorno (Dequech 2001; 2004).	La capacidad cognitiva humana es limitada y potencialmente creativa (Dunn 2001). La cognición es un acto social que requiere seleccionar, organizar e interpretar datos (Davidson 1996). El conocimiento está sujeto a incertidumbre fundamental (Keynes 1937; Arestis 1992), que se enfrenta con hábitos de pensamiento (Dequech 2004).	Los humanos presentan innumerables sesgos cognitivos para dar cuenta de la realidad, especialmente para tomar decisiones bajo riesgo e incertidumbre (Wilkinson 2004, cap 3).
Razonamiento para Decidir		
La capacidad de razonamiento y cómputo de los individuos es ilimitada (Hodgson 1988).	La capacidad de raciocinio es limitada (Hodgson 1997). Las emociones son parte integral de las decisiones (Elster 1998). Se usan atajos para evitar complejidades (Lavoie 1992).	La racionalidad humana es limitada (Simon 1955) y se utilizan heurísticas sencillas para resolver problemas (Kahneman y Tversky 1979)

Fuente: Elaboración propia, en base a Fernández-Huerga (2008)

La conexión entre la EC y la heterodoxia, por tanto, dista de ser forzada. Más aun, no se conocen trabajos *behavioral* que critiquen explícitamente la metodología de corrientes de pensamiento alternativas que se oponen a la MS. Sin abusar de los *non-sequiturs*, podemos decir que esto aporta evidencia en el sentido de una discordancia entre EC y MS.

IV. MAINSTREAM Y BEHAVIORAL: RELACIONES PELIGROSAS

En esta sección exploramos la relaciones entre la EC y la MS en cuatro aspectos: el papel de la formalización, la teoría macroeconómica, la revolución empírica en economía, y las prescripciones de política.

Formalización

La economía MS no viene sola. Una de sus características distintivas es el uso difundido de las técnicas de formalización, que suelen asociarse al carácter presuntamente más científico de la economía respecto de otras ciencias sociales. Es común que se obligue a los economistas académicos a formalizar sus modelos para “fundamentar” mejor sus ideas y lograr una publicación en las revistas de mayor prestigio⁶. Tantos los defensores como los detractores de la MS ubican su *corpus* teórico en el uso de la matemática.

Los métodos de la EC, en cambio, no gozan de la misma cualidad. Se trata de una disciplina intuitiva, matemáticamente poco sofisticada y sin cadenas lógicas arbitrariamente extensas. Esta ha sido otra razón de peso para no aceptar una revolución metodológica en la profesión, en tanto promovida por un grupo de psicólogos no demasiado versados en el arte de la formalización. Sostener que la EC carece de una suficiente matematización de sus ideas parece aceptable, pero no explicitar la utilidad específica que esta fundamentación matemática traería a sus aportes no lo es.

Algunos economistas afirman que los hallazgos de la EC pueden ser adoptados a través del aparato teórico-matemático disponible en la MS. ¿Pero pueden todos los conceptos de la EC ser tratados con la misma rigurosidad que los neoclásicos? Un debate reciente polemiza sobre la consciencia (*mindful*, Camerer 2008) o la inconsciencia (*mindless*, Gul y Pesendorfer 2008) de las decisiones humanas. El contendiente de la EC es el neuroeconomista Colin Camerer, que lista una serie de ejemplos de conceptos psicológicos que no necesariamente pueden ser traducidos al lenguaje económico. Por ejemplo, señala Camerer, la excesiva carga cognitiva reduce la resistencia a la tentación, y este resultado no tiene un equivalente concreto en la literatura económica tradicional. No es el único: el anclaje, el efecto marco y muchos otros conceptos de la psicología cognitiva no están modelados, aunque se aceptan como relevantes.

En algunos casos la aplicación de ciertos hallazgos de la EC somete a juicio a un conjunto amplio de conclusiones y predicciones neoclásicas. Quizás el caso más trascendente sea el de las investigaciones de Ernst Fehr sobre preferencias endógenas. Fehr (2016) se propone contrastar sus ideas con la de Gary Becker,

⁶ Se ha acusado a la economía convencional de “*physics envy*”, debido a la obsesión de aplicar herramientas matemáticas sobre términos que han sido tomados prestados de la física (Mira, 2012).

que ha defendido la idea medular neoclásica de que “sobre gustos no hay nada escrito” (Stigler y Becker, 1977)⁷. Las investigaciones de Fehr, en cambio, sugieren que existe una variedad de canales a través de los cuales las preferencias individuales se ven moldeadas por el entorno, violando así el supuesto fundamental de preferencias estables de la teoría MS. Es cierto que es posible explicar cualquier fenómeno invocando cambios en el entorno, pero también es cierto que uno puede explicar casi todo invocando cambios en las preferencias. Es esta “equivalencia de irrelevancias” lo que estimula a Fehr a desarrollar una ciencia que estudie cómo se forman las preferencias humanas, proyecto que asegura una colisión teórica con la MS.

Las actitudes frente a la formalización separa las aguas de la EC y la MS de manera contundente. Sin embargo, pareciera que la EC se viera obligada a adoptar el aparato matemático *mainstream* para asegurar la convivencia⁸. Involucrarse en las técnicas de la MS parece ser la condición para una mayor aceptación.

Conducta y Macro *Mainstream*

La macroeconomía es un punto de contacto interesante entre EC y MS. Esto es así porque los fundamentos microeconómicos del comportamiento han sido monopolizados por el pensamiento neoclásico, cuyos modelos suelen analizar las implicancias de sumar comportamientos de agentes representativos dotados de una racionalidad ilimitada. Si definimos a los “economistas de la conducta” como aquellos que critican el insuficiente realismo del agente representativo racional, la controversia salta a la vista.

En el nivel agregado, parece enteramente natural que si una teoría se construye a partir de la racionalidad de quienes interaccionan en ella, fallas en dicha racionalidad deban producir fallos en sus implicancias. Sin embargo, pese a reconocer los hallazgos de la EC, un grupo de economistas ha mantenido la posición ortodoxa en su tratamiento de la macroeconomía⁹. Siendo que la postura MS privilegia el liberalismo privado por sobre el intervencionismo estatal, podemos establecer al menos dos justificaciones para esta postura. Una es que los sesgos de los *policy makers* sean más determinantes que los privados. El otro, complementario del anterior, es que los políticos aprovechen los sesgos de la población para justificar medidas contraproducentes. En esta versión, el público es llevado a negar la realidad y rechazar las ventajas “probadas” de las reformas económicas de orientación liberal.

Naturalmente, este argumento requiere demostrar previamente la existencia de un conjunto de verdades reveladas en materia de recomendaciones económicas.

⁷ En palabras de Becker: “*tastes neither change capriciously nor differ importantly between people. On this interpretation one does not argue about tastes for the same reason that one does not argue over the Rocky Mountains – both are there, will be there next year, too, and are the same to all men*” (pp 77)

⁸ En un reportaje al New York Times, Thaler reconoció que había alentado a los jóvenes a jugar según las reglas (de la matemática), porque de lo contrario serían ignorados (Uchitelle, 2001).

⁹ En el ámbito local el economista Martín Tetaz, que escribió tres libros sobre Economía de la Conducta, es considerado un defensor de varias implicancias *mainstream* en temas macroeconómicos.

Pero justamente las políticas macroeconómicas se encuentran en plena discusión en la disciplina, incluso dentro de la propia MS. El contraste empírico de la profesión tampoco es del todo sólido, aun en temas tan aparentemente indiscutibles como las consecuencias sobre el empleo de los salarios mínimos (Mira, 2017). Pero el argumento contiene un error más radical. Los modelos defendidos como "verdaderos" se sostienen sobre supuestos de racionalidad presentes en los insistidos microfundamentos de la macro. Si la conducta micro es fundamental para la macro, no se entiende por qué una construcción en la que estas conductas sean erróneas debería funcionar. ¿Qué sentido tiene en tal caso la obsesión por fundamentar "consistentemente" la conducta en estos modelos?¹⁰

Entre quienes insisten en la importancia de dotar de "conducta" a los modelos macro resalta George Akerlof (heredero de la vieja EC y de George Katona en particular). En su conferencia Nóbel de 2001 Akerlof acuñó el término "*Behavioral Macroeconomics*", que aboga por incorporar los hallazgos conductuales de la psicología y la sociología (reciprocidad, justicia, identidad, ilusión monetaria, aversión a las pérdidas, comportamientos en manada, procrastinación) a la teoría de agregados. Akerlof considera que estos conceptos contribuyen a entender mejor el desempleo involuntario, la efectividad de la política monetaria, o las decisiones de ahorro e inversión, insuficientemente explicados por los modelos competitivos de equilibrio general.

El área de la macroeconomía, con sus litigios permanentes y posiciones ideológicas diversas, parece tierra fértil para ensayar nuevas orientaciones teóricas entre las que sobresale la EC, pero hasta ahora pocos economistas de la MS han aceptado que modificar el comportamiento individual significa reformular preferencias largamente atesoradas¹¹.

La revolución empírica

La economía ha experimentado en las últimas décadas una profunda transformación de la relación entre el trabajo teórico y el empírico. Las décadas de los 50s y 60s, la "era del teórico económico", denotaba la superioridad de la teoría y facilitaba la interacción "imperialista" fuera de los límites de la economía.

En la actualidad este estilo se ha debilitado y los trabajos han asumido un perfil mucho más empírico (Backhouse y Cherrier, 2017). Estos desarrollos le han permitido a la nueva EC mantener una agenda descriptiva sin comprometer sus posibilidades de unir fuerzas con la MS. Hoy muchos consideran que la EC constituye apenas una contribución más de las investigaciones empíricas disponibles, pero que no afectan en lo esencial a la teoría desarrollada (e implícitamente aceptada) hasta hoy.

¹⁰ La respuesta a esta pregunta es sospechada por muchos pero reconocida por pocos. Hay un rol en el gusto por la formalización a toda costa, destinada a dotar a la profesión de una presunta solidez científica.

¹¹ Si bien no hay espacio para profundizar, el ámbito "macro" con mayor impacto de la EC fueron las Finanzas del Comportamiento. En parte la razón es que la crisis de 2007 trajo evidencia clara de la operación de sesgos en la conducta de los mercados financieros.

Política Económica

No escapa a nadie que muchas de las recomendaciones de política de la EC son opuestas a las de la MS. Este es el resultado más razonable cuando se modifican los supuestos de comportamiento de los agentes involucrados. Sin embargo, si como concedieron algunos economistas *behavioral* la MS constituye un ideal normativo, las políticas liberales aun podrían formar parte de la receta del éxito: el único detalle es que deberían reeducarse las actitudes irracionales de los individuos para adecuar “la realidad a la teoría”. El problema con esta alternativa es que los sesgos parecen ser sistemáticos, y todo indica que están incorporados a la naturaleza humana. Como demuestran por ejemplo los denodados intentos por “alfabetizar financieramente” a la población (Lusardi, 2011), el adiestramiento requiere esfuerzos notables y un gran gasto de recursos, y aun así están muy lejos de obtener los resultados que requiere la teoría para funcionar eficazmente¹².

V. REFLEXIONES FINALES

Si la Economía de la Conducta estuviera plenamente arraigada en la *MainStream*, probablemente no habría debate entre los economistas sobre su papel. Pero el debate persiste. En su esfuerzo por ser aceptada, la nueva EC adoptó el lenguaje de la economía y ha puesto mucho esfuerzo en negociar los límites de la economía. Del otro lado, la economía actuó sin demasiada humildad y mucho recelo, desestimando primero los aportes y luego incorporándolos bajo la instrucción de respetar a rajatabla las reglas de juego propias. Un trabajo de Tomer (2007) intenta mostrar que la EC siempre fue una disciplina menos restringida, menos rígida, menos intolerante, menos mecánica, menos separatista y menos individualista que la economía MS. Reconociendo la dificultad de probar esta hipótesis, la sensación general es que la MS compite desde una posición de poder y presunta superioridad científica.

En este artículo mostramos que en varios tópicos las críticas de la EC a la MS siguen siendo relevantes, pero que siguen chocando con un empecinamiento de la ortodoxia y de algunos de sus prejuicios. Hasta ahora la ansiada convergencia pareció tener más de conveniencia profesional que de honesto avance intelectual. En estas condiciones, arriesgo a decir que la EC pertenece descriptiva, pero no normativamente a la MS.

REFERENCIAS

Arestis, P. (1992), “Recent Developments in Post-Keynesian Economics”, *Edward Elgar*.

Backhouse, R., & Cherrier, B. (2017). The age of the applied economist: The transformation of economics since the 1970s. *History of Political Economy*, 49(Suppl.).

¹² Más teniendo en cuenta que algunos modelos demuestran que si apenas unos pocos individuos participantes del mercado actúan no racionalmente, el mercado en su conjunto funcionaría mal.

Berg, N., & Gigerenzer, G. (2010). As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *History of Economic Ideas*, 18(1), 133–166.

Camerer, C. F. (2008). The case for mindful economics. In A. Caplin & A. Schotter (Eds.), *The foundations of positive and normative economics: A handbook* (pp. 43–69). Oxford: Oxford University Press.

Camerer, C. F. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575–10577.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 3–51). Princeton: Princeton University Press.

Cherrier, B. (2016) How the term “mainstream economics” became mainstream: a speculation. <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/how-the-term-mainstream-economics-became-mainstream-a-speculation>

Davidson, P. (1996), “Reality and Economic Theory.” *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer 1996, 18 (4), 479–508.

Dequech, D., (2001) “Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty.” *Journal of Economic Issues* 35, 4, 911-929.

Dequech, D., (2004) “Uncertainty: Individuals, Institutions and Technology.” *Cambridge Journal of Economics* 28, 3, 365-378.

Dunn, S. (2001) “Bounded Rationality Is Not Fundamental Uncertainty: a Post Keynesian Perspective.” *Journal of Post Keynesian Economics* 23, 4, 567-587.

Earl, P. E., & Peng, T. C. (2012). Brands of economics and the trojan horse of pluralism. *Review of Political Economy*, 24(3), 451–467.

Elster, J. (1998) “Emotions and Economic Theory.” *Journal of Economic Literature* 36, 1, 47-74.

Fehr, E. (2016). De Gustibus est Disputandum – The emerging science of preference formation. Paper presented at the book launch event for ‘foundations of behavioral economic analysis’ Seminar. University of Leicester.

Fernández-Huerta, E. (2008), “The Economic Behavior of Human Beings: The Institutional/Post-Keynesian Model”, *Journal of Economic Issues*, Vol. XLII No. 3.

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

Georgescu-Roegen, N (1954). “Choice, Expectations and Measurability.” *Quarterly Journal of Economics* 48,4, 503-534.

Gul, F., & Pesendorfer, W. (2008). The case for mindless economics. In Caplin & Schotter (Eds.), *The foundations of positive and normative economics* (pp. 3–42). Oxford Univ Press.

Heukelom, F. (2007). Who are the behavioral economists and what do they say. Tinbergen Institute Discussion Paper No. 2007-020/1

Heukelom, F. (2014). Mainstreaming behavioral economics. *Journal of Economic Methodology*, 21(1), 92–95.

Hodgson, G. M. (1988), “Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics”. *Cambridge Polity Press*.

Hodgson, G. M. (1997) “The Ubiquity of Habits and Rules.” *Cambridge Journal of Economics* 21, 6, 663-684.

Hosseini, Hamid. (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics. *Journal of Socio-economics*. 40. 977

Kahneman, D y A. Tversky (1979), “Prospect Theory: An analysis of decision under risk”. *Econometrica*, 47, 263-91.

Kahneman, D. (1994), “New Challenges to the Rationality Assumption.” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150, 1, 18-36

Keynes, J.M. (1936), “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”, *Fondo de Cultura Económica*.

Keynes, J.M. (1937). “The General Theory of Employment”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. XIV, pp 109-123.

Lavoie, M. (1992), “Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis”, Edward Elgar.

Lusardi, A. y O. Mitchell (2011), “Financial Literacy Around The World: An Overview” NBER 17107.

Lutz, M. y K. Lux (1979), “The challenge of humanistic economics”, *Benjamin/Cummings Publishers*.

Mira, P. (2012), “Envidia de la Economía a la Física: Aspectos Epistemológicos” Jornadas de Epistemología, CIECE-UBA

Mira, P. (2017), Salarios mínimos y empleo: Un experimento epistemológico “natural” Jornadas de Epistemología, CIECE-UBA

Pech, W. y M. Milan (2009), “[Behavioral Economics and the Economics of Keynes](#)”, *Journal of Socio-Economics*, 38(6), 891-902.

Rabin, M. (1998) “Psychology and Economics.” *Journal of Economic Literature* 36, 1, 11-46.

Sent, E. M. (2005). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735–760.

Shefrin, H. (Editor) (2001): “[Behavioral Finance](#)”, Edward Elgar Publishing.

Simon, H. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", Quarterly Journal of Economics, Feb, 69 (1) pp 99-118

Stigler, G. & G. Becker (1977), De Gustibus Non Est Disputandum. The American Economic Review Vol. 67, No. 2 (Mar., 1977), pp. 76-90

Thaler, R. H. (2015). Misbehaving: The making of behavioral economics. WW Norton.

Tomer, J. (2007). What is behavioral economics? The Journal of Socio-Economics, 36(3), 463–479.

Uchitelle, L. (2001, February 11). Following the money, but also the mind. New York Times.

Wilkinson, N. (2004), "An introduction to behavioral economics", Palgrave Macmillan.

EL CONFLICTO ENTRE VALORES EPISTÉMICOS VISTO DESDE EL MODELO RETICULAR DE LAUDAN: UNA APLICACIÓN A LA HISTORIA DE LA MICROECONOMÍA

Miranda, Lucas (CIECE FCE-UBA)

INTRODUCCIÓN

¿Qué principios han guiado el cambio y la selección teórica en la microeconomía moderna? El presente trabajo es un ejercicio de reconstrucción racional de un episodio de la historia de la microeconomía que pretende elucidar esta pregunta. Se centrará en los desarrollos que llevaron de la utilización de funciones de utilidad aditivamente separables a funciones de utilidad más generales a principios del siglo XX. En ellos se puede entrever que, aunque diversos economistas reconocían las limitaciones del uso de una función de utilidad que era aditivamente separable, no se adoptaron formas funcionales más generales hasta que se resolvieron problemas que afectaban la sistematicidad teórica.

Sostendré que en este episodio se puede identificar el siguiente principio: es admisible avanzar en “realismo” sólo si la sistematicidad teórica no es afectada por dichos avances. A falta de una mejor denominación, lo llamaré el *Principio Cognitivo Mainstream* (PCM). Este principio es un elemento articulador del *mainstream* económico que lo distingue de la mayoría de las corrientes heterodoxas que cuestionan el “irrealismo de los supuestos” de la economía *mainstream*.

En lo anterior se sigue de cerca el planteamiento de Ivan Moscati (2007). Adicionalmente se abordará el problema de la dinámica de selección de *metodologías* rivales en la práctica científica. Para ello, se presentará el modelo reticular de Larry Laudan (1984) de cambio científico y se argumentará que sus criterios meta-metodológicos permiten reconstruir episodios de la historia de la microeconomía.

Conceptos preliminares

Antes de desarrollar el argumento cabe presentar conceptos y posturas que son relevantes para su articulación. En primer lugar, este trabajo se sitúa desde lo que Resnik (1994) denomina *consecuencialismo epistémico*. En analogía con el consecuencialismo ético, se trata de una postura acerca de qué se debe tener en cuenta para evaluar las teorías y métodos en la ciencia y afirma que es la promoción de *valores epistémicos* lo que cumple ese rol. La reconstrucción racional del episodio de la historia de la microeconomía que abordaremos adoptará un consecuencialismo epistémico. Más adelante plantearemos que hay dos maneras en que se puede articular el consecuencialismo epistémico: una

jerárquica en donde métodos y teoría son evaluadas por valores epistémicos y otra reticular en donde existen relaciones en ambas direcciones.

En segundo lugar, el trabajo tendrá en cuenta la *pluralidad de valores epistémicos* que se desprenden de la práctica científica. Kuhn (1977, pp. 320-339) ya señaló que existía una pluralidad de valores epistémicos en la práctica científica: la precisión, consistencia, alcance, simplicidad y fertilidad. La evaluación teórica se lleva a cabo atendiendo estos valores. Sin embargo, esta pluralidad presenta el problema de la indeterminación de la selección teórica cuando una teoría promueve un subconjunto de estos valores y otra teoría promueve un subconjunto distinto de valores.

En tercer lugar, propondré el concepto de *principio cognitivo*. Un principio cognitivo se asocia a una articulación y jerarquización de valores cognitivos que permite evitar la consecuencia relativista de la existencia de una pluralidad de valores. Tiene la forma de una regla que reconoce la prioridad de algún valor epistémico frente a otros. Veremos instanciado el PCM en la reconstrucción del episodio de la historia de la microeconomía que haremos más adelante.

Realismo y sistematicidad

Existen distintas taxonomías de los valores epistémicos propios de la ciencia y no nos detendremos en ellas. El foco estará puesto en dos valores epistémicos que, según Moscati (2007) están en el centro del desarrollo de la teoría del consumidor entre 1871 y 1971: realismo y sistematicidad. Para Moscati (2007, p. 120) el realismo de una teoría consiste en:

“La medida en que sus supuestos e implicaciones empíricas son consistentes con esa mezcla de consideraciones de sentido común, empirismo anecdótico y experiencias compartidas que puede denominarse “evidencia de sentido común” o con los datos estadísticos y de mercado o los hallazgos experimentales obtenidos en un ambiente controlado”

Por otra parte, la sistematicidad de una teoría consiste en (2007, p. 121):

“Su poder para derivar el conjunto más amplio posible de implicaciones concernientes a un fenómeno usando el conjunto más pequeño de supuestos exactos. Esta noción de sistematicidad abarca distintas cualidades que los economistas típicamente consideran deseables en una teoría: simplicidad, tratabilidad, parsimonia de hipótesis, determinación de las implicaciones, poder unificador.”

Expresados de esta manera, ambos valores son ambiguos, ya que ponen bajo una misma rúbrica una variedad de valores que podrían estar reñidos entre sí. En particular, la ambigüedad del concepto de “realismo” es especialmente polémica en cuanto en metodología de la economía, desde Friedman (1953), el debate acerca de la importancia del irrealismo de los supuestos ha sido central. Existen múltiples sentidos en los que una teoría puede ser irrealista¹ y este no es el lugar para discutir estos sentidos. Para los objetivos de este trabajo es pertinente

¹ Una clasificación de formas de idealización la ofrece, por ejemplo, Wimsatt (2007)

señalar que, el mensaje central de Friedman 1953 puede ser interpretado como lo que hemos llamado un principio cognitivo. El principio sostiene que, para ciertos tipos de irrealismo de los supuestos, esas formas de irrealismo son irrelevantes en comparación a la capacidad predictiva de las teorías.

Más adelante sostendremos que Friedman tiene una postura compatible con el principio cognitivo *mainstream*, pero para ello, debemos acotar el sentido de 'realismo' (e irrealismo) con el cual queremos trabajar. El irrealismo que nos interesa es aquel por el cual una teoría o modelo que aporta un *explanans* para algún fenómeno que nos interesa como *explanandum*, no es lo suficientemente general para abarcar casos relevantes del *explanandum*. Esa teoría más general (y realista en el sentido que queremos acotar) puede aún ser irrealista en otros sentidos. Un ejemplo resultará de utilidad. Si nuestro objetivo es explicar y hacer predicciones acerca del comportamiento y los resultados de distintos mercados, los supuestos de competencia perfecta y de monopolio pueden ser suficientes para una multiplicidad de casos. Sin embargo, para ciertos casos en donde el comportamiento estratégico es relevante, esas herramientas resultan insuficientes. Una teoría que se limita a utilizar estos dos modelos es irrealista en el sentido que estamos definiendo. La introducción de teoría de juegos y su capacidad para tratar las situaciones de interacción estratégica es una ganancia en realismo en el sentido que definimos. La teoría de juegos es aún irrealista en otra multiplicidad de sentidos, pero produce un incremento de generalidad que, para los objetivos de este trabajo, consideraremos un mayor realismo.

El principio cognitivo *mainstream*

La tesis central de este trabajo gira en torno al hecho que las ganancias en realismo pueden hacerse a costa de perder sistematicidad. El sentido de sistematicidad que nos interesa es el de determinación de las implicaciones y no el de simplicidad o elegancia teórica. Una teoría, sobre todo cuando se vale de expresión matemática, tiene una estructura que le permite generar implicaciones lógicas. El caso que analizaremos constituye uno en donde, habiendo conciencia de la necesidad de ampliar la generalidad y, en ese sentido, ganar realismo, no se supo por un tiempo cómo hacerlo sin perder la sistematicidad de la teoría. Argumentaremos que ante esta disyuntiva operó un principio que se vería en una serie de episodios de la historia de la economía *mainstream*:

PCM. Es admisible el incremento en realismo sólo si hacerlo no debilita la sistematicidad teórica.

Una forma de plantear este principio es considerando que establece un orden de preferencias lexicográficas entre dos teorías de la siguiente manera: se preferirá siempre una teoría que tenga mayor sistematicidad a otra teoría, no importando

cuán realista sea la segunda. Solo si dos teorías son igualmente sistemáticas, el realismo opera como un factor de consideración.²

Como anticipamos, el ensayo metodológico de Friedman es afín a este principio. Cerca del final de éste, se discute acerca de la capacidad de tratar problemas que tienen los modelos marshallianos de competencia perfecta y de monopolio. De ellos Friedman destaca su capacidad predictiva para tratar una serie de problemas a pesar del irrealismo de sus supuestos. Críticos de estos modelos en esa época (como Chamberlin y Robinson) apuntaban a este irrealismo señalando que hay casos en donde la existencia de pocas firmas y la diferenciación de productos son relevantes. Ante estas críticas Friedman afirma lo siguiente (1953, p. 38):

“Sería altamente deseable tener una teoría más general que la de Marshall, una que cubra al mismo tiempo aquellos casos en los que la diferenciación de producto y la poca cantidad [de firmas] hacen una diferencia esencial y aquellos casos en los que no la hace. Esa teoría nos permitiría tratar problemas que hoy no podemos (...). Para realizar esta función la teoría más general debe tener contenido y sustancia; debe tener implicaciones susceptibles de contradicción empírica y de interés e importancia sustantiva.”

Friedman está reconociendo la importancia del valor epistémico del realismo en el sentido de una generalidad capaz de tratar una variedad de casos (aquellos en los que la diferenciación de producto es importante y aquellos en los que no lo es). Pero agrega que para hacer esto, la teoría más general deber hacer predicciones y, por ende, tener sistematicidad en el sentido que la estamos definiendo acá. Para Friedman, hasta el momento, se había fallado en satisfacer ese principio cognitivo, por lo cual agrega más adelante que “La teoría de la competencia imperfecta o monopolística de Chamberlin y Robinson es un intento de construir esa teoría más general. Desafortunadamente, no posee ninguno de los atributos que la harían una teoría general realmente útil.”

De una función de utilidad aditiva separable a una general³

A continuación, examinaremos el caso histórico que ilustra la operación del PCM. Jevons (1871) asume que la función de utilidad total es *aditivamente separable*, i.e., que la utilidad marginal de una mercancía depende sólo de la cantidad consumida de esa mercancía. Por otro lado, asume que la utilidad marginal es positiva y decreciente. Estos tres supuestos se resumen en:

$$1) u(x_1, x_2, \dots, x_n) = u(x_1) + u(x_2) + \dots + u(x_n).$$

$$\text{Esto implica que: } \forall i \neq j \frac{\partial^2 u}{\partial x_i \partial x_j} = 0$$

² No pretendo que se pueda establecer fácilmente escalas ordinales o cardinales de realización de valores epistémicos. Se está haciendo una analogía con las preferencias lexicográficas para ilustrar la idea.

³ Como se explicitó en la introducción, esta sección se basa en Moscati (2007).

$$2) \frac{\partial u}{\partial x_i} > 0$$

$$3) \frac{\partial^2 u}{\partial x_i^2} < 0$$

Con estos supuestos Jevons obtiene sus ecuaciones de intercambio para dos mercancías y dos agentes, las cuales establecen que para que maximicen la utilidad bajo una restricción presupuestaria, debe ocurrir que

$$\frac{U'_{x_1}}{U'_{x_2}} = \frac{p_{x_1}}{p_{x_2}}$$

Estos resultados son sistematizados luego por Walras en una teoría general de precios. No obstante, prontamente es notado que la función de utilidad así planteada es poco general, ya que impide construir modelos en donde haya interdependencia de la utilidad de los bienes (bienes sustitutos y complementarios). Se trata de un problema de falta de realismo en el sentido planteado en este trabajo.

Ante esto, Edgeworth introduce en su *Mathematical Physics* (1881) una función de utilidad general que haría posible tratar la interdependencia de utilidades. No obstante, esta solución enfrenta problemas de sistematicidad teórica por dos motivos. Por un lado, los supuestos de Jevons aseguran la posibilidad de derivar una curva de demanda con pendiente negativa, mientras que la general no. Por otro lado, la formulación de Jevons asegura la satisfacción de las condiciones de segundo orden (curvas de indiferencia estrictamente convexas), mientras que con la función de utilidad general las curvas de indiferencia pueden ser cóncavas y representar un mínimo, además de producir funciones de demanda discontinuas (afectando el análisis de equilibrio parcial y general).

La situación teórica al momento en que Edgeworth planteara la función de utilidad general hacía urgente dos tareas. En primer lugar, establecer las condiciones analíticas en que la curva de demanda tiene pendiente positiva o negativa. En segundo lugar, determinar bajo qué supuestos las curvas de indiferencia son cóncavas o convexas. De otra manera, esta ampliación de posibilidades implicaba que cualquier cosa puede ocurrir, haciendo perder contenido empírico (en el sentido de Popper) y capacidad predictiva a la teoría (i.e., sistematicidad en el sentido planteado en este trabajo).

La ausencia de solución a estos problemas provocó que los economistas de la época no adoptaran la función de utilidad general de Edgeworth. La segunda edición de los *Principles* (1961) de Marshall rechaza la propuesta de Edgeworth. Según Moscati: "Wicksteed (1888), Wicksell (1893), Barone (1894) y, en una forma no matemáticamente explícita, Pantaleoni (1889, 1898), von Wieser (1889) y Clark (1899) mantienen el supuesto de aditividad cardinal de utilidad" (2007, p. 132). Los economistas neoclásicos de este período, desatendiendo las críticas del historicismo alemán o del institucionalismo americano acerca del irrealismo de los supuestos, adhieren implícitamente al principio cognitivo *mainstream*: no incorporan avances realistas que afecten la sistematicidad teórica.

En este contexto, se empiezan a reconocer avances en las dos tareas antes mencionadas. Pareto (1909) da un paso adelante y ofrece condiciones suficientes

de convexidad determinando las circunstancias teóricas que aseguran que una canasta representa un máximo y la formulación analítica de $\frac{\partial x_i}{\partial p_i}$ permite determinar cuándo se sostiene la ley de demanda. Johnson (1913) trata analíticamente el caso en que un incremento de precios conduce a un aumento de la cantidad demandada, demostrando que los bienes Giffen son un subconjunto de los inferiores.

Los mayores avances vendrían de la mano del trabajo de Slutsky (1915). Según Moscati, este trabajo ofrece los siguientes resultados satisfactorios para cualquier número de mercancías y una función de utilidad general.

- 1) Las condiciones de segundo orden para la maximización condicionada de la utilidad
- 2) Las expresiones matemáticas exactas de $\frac{\partial x_i}{\partial p_j}$, $\frac{\partial x_i}{\partial p_i}$, $\frac{\partial x_i}{\partial I}$
- 3) Introduce la noción de ‘variación compensada del precio’ descomponiendo el efecto total en efecto sustitución y renta en la ecuación de Slutsky.
- 4) Muestra que, si las condiciones de segundo orden se cumplen, el efecto sustitución es siempre negativo (la ley de demanda rige para la demanda compensada).
- 5) Muestra que los efectos de sustitución de precios cruzados, s_{ij} , son simétricos.
- 6) Muestra que, aunque el efecto sustitución es siempre negativo, el efecto renta puede ser positivo o negativo y cuando es positivo y mayor al efecto sustitución se tiene un bien Giffen.

Desde los 1910s la función de utilidad general se acepta e incorpora en el marco de análisis. El trabajo de Pareto, Johnson y Slutsky elimina la falta de sistematicidad que producía esta generalización originalmente, estableciendo las condiciones teóricas para la maximización de utilidad y las relaciones precisas entre la demanda, los precios y el ingreso. El episodio tratado se racionaliza bajo el principio cognitivo *mainstream*. Se trata de una escena de cambio teórico, de ciencia normal, de “*puzzle-solving*” que obedece implícitamente al principio de “avanzar en realismo” solo si no resulta afectada la sistematicidad. Los resultados que incrementan la generalidad sin perder sistematicidad teórica constituyen avances reconocidos por los partícipes de la práctica.

El problema meta-metodológico

El PCM opera a un nivel metodológico, i.e., es un principio de selección de teorías rivales y de evaluación del cambio científico. Se argumentó en base a un caso histórico que ha sido un principio rector en la economía *mainstream*. Una pregunta que surge a continuación es ¿qué valida a este principio? ¿qué lo hace preferible a otros principios? Por ejemplo, podría formularse el siguiente principio que opuesto al PCM: cada vez que se pueda se debe avanzar en realismo, aún a costa de perder sistematicidad. ¿Por qué deberíamos preferir el PCM y la economía *mainstream* que lo realiza a alternativas que realizan este otro principio? La

pregunta no es trivial, puesto que se puede concebir que diversas corrientes heterodoxas instancian este principio alternativo, de manera que la respuesta a esta pregunta toca directamente el núcleo del conflicto entre el *mainstream* y la heterodoxia.

Esta pregunta tiene una naturaleza meta-metodológica y en lo que sigue no se pretende responderla a cabalidad, sino que centrarse en elucidar los enfoques que existen para su respuesta. A continuación, señalaré dos alternativas: una que explícita o implícitamente declara el problema meta-metodológico irresoluble; otra que propone que su solución cae en el dominio de la filosofía. A las primeras las llamaré posturas relativistas y a las segundas anti-naturalistas. Luego argumentaré que estas posturas comparten una visión jerárquica de la evaluación teórica y que el modelo reticular de cambio científico de Larry Laudan constituye una alternativa a ambas posturas.

Relativismo y anti-naturalismo.

Conocido es el rol que Thomas Kuhn (1970) asigna a los paradigmas en los problemas vinculados a la evaluación de teorías y el cambio científico. Adoptaremos la visión que Laudan (1984) tiene acerca de este rol. En particular esta visión concibe a los paradigmas kuhnianos como un paquete indisoluble de teorías, métodos y valores epistémicos específicos. Las teorías se evalúan tomando los métodos como parámetros de evaluación y estos se evalúan a partir de los valores epistémicos. La consecuencia de esto es que no existe un parámetro independiente para evaluar las teorías y los métodos de un paradigma, los cuales vienen inscritos con sus propios criterios de evaluación. En vistas de esto, a pesar de las intenciones de Kuhn, el relativismo es una consecuencia necesaria. El PCM estaría validado al interior de un paradigma, pero no hay modo de someterlo a una evaluación externa. El problema meta-metodológico queda sin resolver.

De una manera más explícita, McCloskey (1998) postula el retoricismo como una anti-metodología. Considera que no hay racionalidad epistémica ni interna ni externa a la economía que el filósofo pueda imponer para resolver el problema meta-metodológico. La economía solo se deja analizar por la retórica (1998, pp. 163-164).

En las antípodas de estas posturas existen concepciones anti-naturalistas que le asignan a la filosofía la capacidad de responder la pregunta meta-metodológica. En el campo de la metodología de la economía, los marxistas Hollis y Nell (1975) son claros en adoptar esta visión al remarcar que “las teorías económicas deben ser juzgadas en parte por si se apoyan en un método científico apropiado que está a su vez sostenido en una teoría del conocimiento sólida” (1975, p. 15). También reconocen que “Nos parece más cierto que nunca que un método científico debe reflejar una filosofía de la ciencia, que a su vez debe reflejar una teoría del conocimiento.” (1975, p. 3).

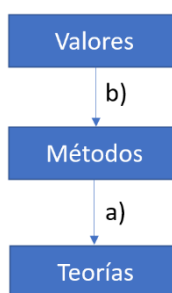
Rosenberg (1992) dice tener una postura intermedia, pero en realidad, su compromiso con la capacidad predictiva como valor epistémico lo sitúa en el campo anti-naturalista. Esto se observa cuando expresa que “estipulo las

siguientes implicaciones del compromiso del economista con una epistemología empirista: una disciplina científica debe propender a mostrar un patrón de largo plazo de mejoras en la proporción de predicciones correctas y en su precisión.” (1992, p. 18).

El modelo jerárquico de los debates científicos

Las posturas reseñadas en la sección anterior comparten una visión acerca de los debates científicos que establece una relación jerárquica en la evaluación: las teorías son evaluadas por métodos y los métodos por la medida en que realizan valores epistémicos.

Fig 1. Modelo jerárquico de los debates científicos



En este modelo en la relación (a) Se elige entre teorías rivales apelando a reglas metodológicas. Un problema de esto es que a veces existen desacuerdos en las reglas metodológicas. Por ejemplo, se debate si una teoría es mejor contrastada por la experiencia cuando hace predicciones novedosas en comparación a acomodar la evidencia existente. Cuando existen estas disputas se apela a la relación (b) en donde la decisión entre reglas metodológicas rivales se hace atendiendo a cuán bien realizan los valores epistémicos dados.

El modelo jerárquico sirve para explicar la formación de consenso en la ciencia siempre que no haya disenso respecto de los valores epistémicos, porque no establece ningún criterio para elegir entre valores. Sin embargo, existen disputas de valores en la ciencia. Laudan cita como ejemplo las disputas entre “realistas e instrumentalistas, reduccionistas y anti-reduccionistas, promotores y críticos de la simplicidad, adherentes a la teleología y adherentes a la causalidad puramente eficiente.” (1984, p. 42).

Ante esto, si no hay criterio de elección entre valores, Kuhn es un destino: la ciencia normal (que permite la elección teórica) es posible solo dentro de un paradigma, cuyos métodos y valores *no* se venden por separado. Cuando hay revoluciones científicas *covarian* holísticamente teorías, métodos y valores. Por lo tanto, entre paradigma y paradigma hay un cisma de la racionalidad científica.

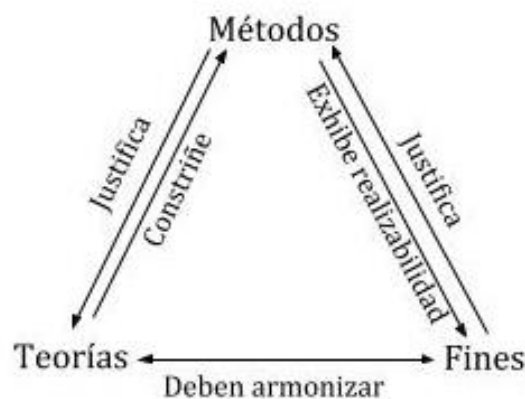
El modelo reticular de cambio científico

En la visión holística del cambio científico hay implícitamente una falacia de covariación. No obstante, la existencia de desacuerdos factuales no implica que

haya desacuerdos axiológicos; puede haber desacuerdos axiológicos sobre la base de acuerdos factuales y metodológicos (e.g., realismo versus instrumentalismo en mecánica cuántica).

Por ello, frente a esta visión, Laudan propone un modelo reticular para explicar el cambio y los debates científicos. En este modelo se entiende que en las controversias científicas teorías, métodos o valores sirven como pivotes para consensuar las divergencias respecto de los demás elementos. Los métodos no son los exclusivos pivotes de las teorías, ni los valores de los métodos: todos se constriñen entre sí y el cambio científico es fragmentario, no holístico. La figura 2 ilustra estas relaciones.

Figura 2. El modelo reticular de cambio científico



Este modelo incorpora las relaciones del modelo jerárquico: los métodos justifican teorías y los fines justifican métodos. Sin embargo, hay otras relaciones que discurren en direcciones opuestas y son propias del modelo reticular. De especial relevancia en este modelo es el hecho de que los fines o valores epistémicos pueden ser objeto de elección racional utilizando los métodos existentes o las teorías como parámetro evaluativo. Por ejemplo, los métodos son capaces de exhibir la realizabilidad de un fin, esto es, mostrar que un pretendido fin puede ser satisfecho por un método existente o que no puede hacerlo. En este último caso, se plantea la posibilidad de que el fin se considere utópico, lo cual constituye una razón para su abandono.

Un ejemplo de esto último lo provee el problema metodológico de la inducción. Es argumentable que los problemas vinculados a la inducción llevaron a revelar el carácter utópico de la certeza como fin epistémico, conduciendo a su abandono. Otro ejemplo es el avance en la modelización matemática de distintas disciplinas científicas, lo cual exhibe la realizabilidad de la sistematicidad y contribuye a afianzarla como fin epistémico. Los métodos, en la medida en que tienen éxito, son los puntos de apoyo a partir de los cuales se reconoce un valor epistémico como realizable. A la inversa, en la medida en que los desarrollos metodológicos fallan sistemáticamente en la realización de un valor epistémico, se establece una razón en contra de su realizabilidad.

Otra relación en donde los fines epistémicos no son el criterio último en un modelo jerárquico se da cuando deben armonizar con las teorías consensuadas y exitosas. Por ejemplo, Newton se ponía como fin explícito un empirismo en donde no se hacían hipótesis acerca de inobservables. Ese propósito no armoniza con la propia mecánica newtoniana y otras teorías como la óptica, química, etc. El desarrollo del método hipotético-deductivo armoniza esta discrepancia.

En general, Laudan resume el carácter de estas interrelaciones de la siguiente manera (1984, pp. 62-63):

“(...) hay un proceso complejo de ajuste y justificación mutuos entre los tres niveles de compromisos científicos. La justificación fluye tanto hacia arriba como hacia abajo en la jerarquía, conectando fines, métodos y afirmaciones factuales. Ya no debemos considerar cualquiera de estos niveles como privilegiado o primario o más fundamental que los otros. La axiología, metodología y las afirmaciones factuales están inevitablemente entrelazadas en relaciones de mutua dependencia.”

Conclusiones: el modelo reticular y el principio cognitivo *mainstream*

¿Qué se puede decir con el modelo reticular acerca del problema meta-metodológico vinculado al PCM? Es posible plantear que el PCM fue el resultado de un desarrollo reticular. Concluiremos apoyando esta idea con dos conjeturas.

En primer lugar, La posibilidad de aplicar métodos matemáticos en el marginalismo y obtener resultados deductivos precisos *exhibe la realizabilidad* del valor cognitivo de la *sistematicidad*. La instauración en las ciencias sociales de un método novedoso y aparentemente poderoso hace de pivote en las disputas valóricas (e.g., contra la escuela histórica alemana o el institucionalismo americano).

En segundo lugar, la aplicación de estos métodos muestra que es *utópico* pretender avanzar aceleradamente en realismo conservando o aumentando la sistematicidad. Los economistas que entienden esto, asumen que la expansión de la teoría y la introducción de realismo es un proceso lento y difícil que requiere de trabajo científico colectivo y con esa conciencia, desestiman las acusaciones de irrealismo de la heterodoxia.

REFERENCIAS

Barone, E. (1894). A proposito delle indagini del Fisher. *Giornale degli Economisti* [2], 9: 413 – 39.

Edgeworth, F.Y. (1881). *Mathematical Physics*. London: Kegan Paul

Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago press.

Hollis, M. & Nell, E.J. (1975). *Rational economic man. A philosophical critique of Neo-classical economics*. Cambridge University Press.

Jevons, W.S. (1871). *The Theory of Political Economy*. London – New York: Macmillan.

Johnson, W.E. (1913). The pure theory of utility curves. *Economic Journal*, 23: 483 – 513.

Kuhn, T. S. (1970). *The structure of scientific revolutions* (Vol. 111). University of Chicago Press: Chicago.

Kuhn, T.S. (1977). *The essential tension. Selected studies in scientific tradition and change*. The University of Chicago Press: Chicago.

Laudan, L. (1984). *Science and values: The aims of science and their role in scientific debate*. University of California Press.

Marshall, A. (1961). *Principles of Economics*, novena edición. London: Macmillan.

McCloskey, D. N. (1998). *The rhetoric of economics*. University of Wisconsin Press.

Moscatti, I. (2007). History of consumer demand theory 1871–1971: A Neo-Kantian rational reconstruction. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 14(1), 119-156.

Pantaleoni, M. (1898). *Pure Economics*. London: Macmillan.

Pareto. V. (1909). *Manuel d'économie politique*. Paris: Giard et Brière.

Resnik, D. (1994). Epistemic value: truth or explanation?. *Metaphilosophy*, 25(4), 348-361.

Rosenberg, A. (1992). *Economics--Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?*. University of Chicago Press.

Slutsky, E. (1915). Sulla teoria del bilancio del consumatore. *Giornale degli Economisti* [3], 51: 1 – 26

von Wieser, F.F. (1889). *Über die Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes*. Wien: Hölder.

Wicksell, K. (1893). *Über Wert, Kapital und Rente*. Jena: Fisher.

Wicksteed P.H. (1888). *The Alphabet of Economic Science*. London: Macmillan.

Wimsatt, W. (2007), *Re-engineering Philosophy for Limited Beings: Piecewise Approximations to Reality*, Cambridge, MA: Harvard University Press

Sobre la crítica de Anwar Shaikh: la relación entre la función de producción de Cobb-Douglas y la Identidad Contable

Orellana, Oscar

Departamento de Matemática, Universidad Técnica Federico Santa María

oscar.orellana@usm.cl

Ponencia a ser presentada en las XXV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, 20 al 22 de agosto de 2019, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.

Palabras Claves: función de producción, identidad contable, series de tiempo, tasa de interés, tasa de trabajo, rendimientos constantes a escala, ley de los rendimientos decrecientes, factores de producción, capital, trabajo, producción de salida, derivada, integración, Ecuación de Euler.

Resumen: En esta ponencia analizamos críticamente la crítica que hace A. Shaikh a la función de producción de Cobb-Douglas. Primero deducimos la función de Cobb-Douglas de la ecuación Euler y obtenemos la distribución del ingreso marginalista, la cual evaluamos en las correspondientes series de tiempo para obtener la Identidad Contable. A continuación, usando cálculo diferencial e integral, tratamos dos casos, a saber: (a) tasas de interés y trabajo constantes y (b) tasas de interés y trabajo variable. Para finalmente, comentar críticamente tales resultados.

Introducción: Desde al menos los tiempos de la controversia de las dos Cambridge¹ hemos venido enterándonos de una serie de críticas que dicen relación con la teoría del capital y, particularmente, con la noción de capital, como factor de producción. Por ejemplo: (a) el sentido y referencia o significado de la noción de capital; (b) la medida, unidad de medida y dimensión de la noción de capital; (c) la independencia y homogeneidad de la noción de capital considerada como variable respecto de otros factores de producción también considerados como variables; (d) el problema de la “reversión del capital”²; (e) el problema del “switching and reswitching” de las técnicas de producción; (f) el significado, si es que existe, que se le pueda asociar a la proposición neoclásica “que la tasa de equilibrio de las ganancias en una economía capitalista es igual a la tasa social de retorno del ahorro o igual al productor marginal del capital”³.

Sin embargo, en nuestra opinión, una de las críticas más penetrantes o agudas es la que hace Anwar Shaikh a la noción de producción en los artículos [1] y [2], porque coloca en entredicho uno de los pilares fundamentales, tanto de la micro como de la macroeconomía neoclásica o estándar; a saber: la noción de función de producción agregada o no agregada.

¹ La Cambridge inglesa y la de Massachusetts.

² Reversion Capital

³ Hardcourt (1972), Robinson (1970) Bahaduri (1969) y Dobb (1970).

El ataque de Anwar Shaikh está dirigido a la función de producción de Cobb-Douglas solamente, en cuanto y tanto es la función de producción por lejos la más usada en la literatura especializada, para ajustar un conjunto de datos agregados asociados a una determinada economía. El cuestionamiento es tan fuerte, que coloca en duda la existencia de la supuesta función de producción.

En la primera sección de la ponencia expondremos el argumento central de la crítica de Shaikh más algunos comentarios, y en la segunda parte, analizaremos la "Identidad Contable" en el contexto de una teoría de las funciones de producción basada en la ecuación de Euler, y la condición Cauchy. En esta teoría consideramos que $Y = F(K, L)$ es una función de producción si:

- (1) $K \frac{\partial F}{\partial K} + L \frac{\partial F}{\partial L} = F$ (ecuación de Euler)
- (2) $\gamma(\tau) = F(\alpha(\tau), \beta(\tau)) \forall \tau \in [0, T]$ condición de Cauchy, y
- (3) $J = \begin{vmatrix} \alpha'(\tau_0) & \beta'(\tau_0) \\ \alpha(\tau_0) & \beta(\tau_0) \end{vmatrix} \neq 0$ para algún $\tau_0 \in (0, T)$

I. Sobre la relación entre la función de Cobb-Douglas y la Identidad Contable, según Anwar Shaikh

En esta sección seguiremos de cerca los trabajos de Anwar Shaikh sobre el tema (ver [1] y [2]), comentándolos críticamente.

Considere la función de Cobb-Douglas:

$$Y = F(K, L) = A K^m L^{1-m}$$

donde $m \in (0,1)$, Y es la producción total (e.d. la cantidad total de todos los bienes producidos en el período de tiempo $[0, T]$); K es el capital de entrada (e.d. una medida de todas las máquinas, equipos, materias primas y dependencias, o el valor del capital de entrada dividido por r); L es el trabajo de entrada (e.d. el número total de horas hombre trabajadas en el período de tiempo $[0, T]$); A es el factor de productividad total (multi-factor), el cual se calcula dividiendo la producción de salida por el promedio ponderado del capital y trabajo de entrada, con los factores pesos estándar 0.7 y 0.3, respectivamente; y m y $m-1$ son las elasticidades de salida del capital y el trabajo, respectivamente⁴.

Puesto que $Y = F(K, L)$ satisface la ecuación de Euler

$$K \frac{\partial F}{\partial K} + L \frac{\partial F}{\partial L} = F \quad \text{sigue que } Y = F(K, L) = rK + \omega L \quad (I.1)$$

donde $r = \frac{\partial F}{\partial K} = m A K^{m-1} L^{1-m} = m \left(\frac{Y}{K}\right)$ = tasa de interés, y

$\omega = \frac{\partial F}{\partial L} = (1-m) A K^m L^{-m} = (1-m) \left(\frac{Y}{L}\right)$ = tasa de trabajo, y

$m = \frac{rK}{Y}$ y $(m-1) = \frac{\omega L}{Y}$, son las elasticidades del capital y el trabajo, respectivamente.

Entonces, si $\alpha(\tau) = K(\tau)$, $\beta(\tau) = L(\tau)$ and $\gamma(\tau) = V(\tau)$, denotan los índices numéricos registrados de capital, trabajo y el valor total de todos los bienes

⁴ Sus valores son constantes determinadas por la tecnología disponible.

producidos en el instante " τ " de una economía dada, respectivamente, y $r(\tau)$, $\omega(\tau)$ denotan las tasas de interés y trabajo, determinadas por los respectivos mercados. Entonces, el valor de la producción de salida, evaluando (I.1) en las series de tiempo dadas, es igual a:

$$V(\tau) = r(\tau) K(\tau) + \omega(\tau) L(\tau), \forall \tau \in [0, T] \tag{I.2}$$

(I.2) es conocida como la "Identidad Contable", y en una contabilidad honesta es siempre verdadera.

Ahora, inversamente, considere la Identidad Contable (I.2) y supongamos que:

- (a) las series de tiempo $K(\tau), L(\tau), V(\tau), r(\tau)$ y $\omega(\tau)$ son funciones continuas y diferenciables; y
- (b) las series de tiempo $K(\tau), L(\tau), V(\tau), r(\tau)$ y $\omega(\tau)$ fueron registrados durante el período $[0, T]$.

Entonces, de (I.2) derivando respecto de τ , sigue que:

$$\dot{V}(\tau) = \dot{r}(\tau) K(\tau) + \dot{\omega}(\tau) L(\tau) + r(\tau) \dot{K}(\tau) + \omega(\tau) \dot{L}(\tau)$$

Caso (I.1): Si $\dot{r}(\tau) = \dot{\omega}(\tau) = 0 \quad \forall \tau \in (0, T)$ (ed. si $r(\tau)$ y $\omega(\tau)$ son constantes durante el tiempo $[0, T]$). Entonces,:

$$\dot{V}(\tau) = r\dot{K}(\tau) + \omega\dot{L}(\tau) \quad \Leftrightarrow$$

$$\frac{\dot{V}(\tau)}{V(\tau)} = \left[\frac{rK(\tau)}{V(\tau)} \right] \frac{\dot{K}(\tau)}{K(\tau)} + \left[\frac{\omega L(\tau)}{V(\tau)} \right] \frac{\dot{L}(\tau)}{L(\tau)} \tag{I.3}$$

donde $rK(\tau)$ y $\omega L(\tau)$ pueden ser interpretadas como la ganancia y sueldos, respectivamente; y $\left[\frac{rK(\tau)}{V(\tau)} \right]$ y $\left[\frac{\omega L(\tau)}{V(\tau)} \right]$ pueden ser interpretadas como cuotas de ganancia y trabajo, respectivamente.

Entonces, si $\left[\frac{rK(\tau)}{V(\tau)} \right] = \text{constante} = m$, de (I.2) sigue que $\left[\frac{\omega L(\tau)}{V(\tau)} \right]$ también es una constante y es igual a $1-m$.

Ahora, sustituyendo estas constantes en (I.3), sigue que:

$$\frac{\dot{V}(\tau)}{V(\tau)} = m \frac{\dot{K}(\tau)}{K(\tau)} + (1-m) \frac{\dot{L}(\tau)}{L(\tau)}, \text{ e integrando}$$

$\Leftrightarrow \ln V(\tau) = \ln(K^m(\tau) \cdot L^{1-m}(\tau)) + \ln(A)$, donde A es una constante arbitraria de integración.

$$\Leftrightarrow V(\tau) = A K^m(\tau) L^{1-m}(\tau) \tag{I.4}$$

con $m = \frac{rK(\tau)}{V(\tau)} = \text{constante} \in (0, 1)$

Observaciones:

(1) Note que (I.4) se parece muchísimo a la función de producción con retornos constantes a escala de Cobb-Douglas; pero, no es una función de producción. (I.4) es solo una relación que se deduce usando cálculo diferencial e integral de una variable para cualquier conjunto de series de tiempo $\{K(\tau), L(\tau), V(\tau), r(\tau), \omega(\tau)\}$,

que satisfaga la Identidad Contable (I.2) suponiendo que $r(\tau)$, $\omega(\tau)$, $\frac{rK(\tau)}{V(\tau)}$ y $\frac{\omega L(\tau)}{V(\tau)}$ son constantes durante el período de tiempo $[0, T]$.

(2) Note que de (I.4) sigue que $\frac{\dot{V}(\tau)}{L(\tau)} = A \left\{ \frac{K(\tau)}{L(\tau)} \right\}^m$, expresión que es equivalente a $y(\tau) = Ak^m(\tau)$, si denotamos (o definimos) $y(\tau) = \frac{V(\tau)}{L(\tau)}$; $k(\tau) = \frac{K(\tau)}{L(\tau)}$ y $m = \frac{rK(\tau)}{V(\tau)} \in (0,1)$.

(3) Note que

$$m = C_K \in (0,1) \Leftrightarrow \frac{rK(\tau)}{V(\tau)} = C_K \Leftrightarrow rK(\tau) = C_K V(\tau) \Leftrightarrow K(\tau) = \frac{C_K}{r} V(\tau),$$

donde C_K y r son constantes. En otras palabras, $K(\tau)$ es directamente proporcional a $V(\tau)$.

(4) Análogamente, podemos notar que:

$$(1-m) = C_L \in (0,1) \Leftrightarrow \frac{\omega L(\tau)}{V(\tau)} = C_L \Leftrightarrow \omega L(\tau) = C_L V(\tau) \Leftrightarrow L(\tau) = \frac{C_L}{\omega} V(\tau).$$

En donde C_K y ω son constantes. En otras palabras $L(\tau)$ es directamente proporcional a $V(\tau)$.

(5) Inversamente, si $Y = F(K, L) = AK^m L^{1-m}$ con $m = \frac{rK}{Y}$ constante perteneciente a $(0,1)$ y A una constante arbitraria que se puede representar (o interpretar como) el cambio tecnológico o como un parámetro de variación, y puesto que la función de Cobb-Douglas obviamente satisface la ecuación de Euler, sigue que:

$$\frac{\partial Y}{\partial K} = mAK^{m-1}L^{1-m} = \frac{rK}{Y} AK^{m-1}L^{1-m} = r \left(\frac{AK^m L^{1-m}}{Y} \right) = r$$

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = (1-m)AK^m L^{-m} = \frac{\omega L}{Y} AK^m L^{-m} = \omega \left(\frac{AK^m L^{1-m}}{Y} \right) = \omega$$

$\Rightarrow Y = K \frac{\partial Y}{\partial K} + L \frac{\partial Y}{\partial L} = rK + \omega L$, expresión que se parece bastante a la "Identidad Contable"; pero no es la identidad contable, porque $Y = F(K, L) = rK + \omega L$ es una función de dos variables independientes y homogéneas, que pasa por el origen del sistema de coordenadas.

Pero, si evaluamos este plano en el conjunto de series de tiempo $\{K(\tau), L(\tau), V(\tau)\}$, obtenemos una curva unidimensional que depende de " τ ":

$$V = V(\tau) = F(K(\tau), L(\tau)) = rK(\tau) + \omega L(\tau),$$

la cual es exactamente la "Identidad Contable".

(6) Ahora, considere $y(\tau) = Ak^m(\tau)$ definida en la Obs.(2), tomando logaritmo natural obtenemos:

$$\ln(y(\tau)) = m \ln(k(\tau)) + A^* ; \text{ con } m = \frac{rK(\tau)}{V(\tau)} = C_K \in (0,1) \text{ y } A^* = \ln A.$$

Por lo tanto, si contamos con el conjunto de series de tiempo discretas $\{K(\tau_i), L(\tau_i), V(\tau_i)\}_{i=1}^n$ de una economía dada y las tasas r y ω , podemos fácilmente calcular las series de tiempo discretas

$$y(\tau_i) = \frac{V(\tau_i)}{L(\tau_i)}, k(\tau_i) = \frac{K(\tau_i)}{L(\tau_i)}, \ln(y(\tau_i)) \text{ y } \ln(k(\tau_i)),$$

suponiendo $\tau_i \in [0, T] \forall i = 1, 2, \dots, n$; y tratar de ajustar en una escala log-log una función de la forma $\ln(y(\tau)) = m \ln(k(\tau)) + A^*$ a dicho conjunto de datos, tomando m y A^* como parámetros por determinar, usando por ejemplo la técnica de mínimos cuadrados:

$$\min_{(m,A)} \sum_{i=1}^n \{\ln(y(\tau_i)) - m \ln(k(\tau_i)) - A^*\}^2$$

o cualquier otra técnica de ajuste.

(7) Por otro lado, tenemos que preguntarnos ¿por qué queremos hacer todo el cálculo previo y tratar de ajustar una curva de la forma $y(\tau) = A k^m(\tau)$ al conjunto de datos $\{k(\tau_i), y(\tau_i)\}_{i=1}^n$; si $\{K(\tau_i), L(\tau_i), V(\tau_i)\}_{i=1}^n$ ya satisface la relación lineal:

$$V(\tau_i) = rK(\tau_i) + \omega L(\tau_i) \quad \forall i = 1, 2, \dots, n ;$$

la cual es siempre verdadera (en una contabilidad honesta) y es fácil de pasar al límite continuo $V(\tau) = rK(\tau) + \omega L(\tau)$?

Para una respuesta se puede leer el artículo de Anwar Shaikh "Laws of Production and Laws of Algebra: The Humbug Production Function". Sin embargo, volveremos sobre esto citando a Shaikh más adelante.

Caso (I.2): Si $r(\tau)$ y $\omega(\tau)$ no son constantes en el período de tiempo $[0, T]$, entonces:

$$\dot{V}(\tau) = \dot{r}(\tau) K(\tau) + \dot{\omega}(\tau) L(\tau) + r(\tau) \dot{K}(\tau) + \omega(\tau) \dot{L}(\tau) ,$$

que es equivalente a:

$$\frac{\dot{V}(\tau)}{V(\tau)} = \left[\frac{r(\tau) K(\tau)}{V(\tau)} \right] \left(\frac{\dot{r}}{r} \right) + \left[\frac{\omega(\tau) L(\tau)}{V(\tau)} \right] \left(\frac{\dot{\omega}}{\omega} \right) + \left[\frac{r(\tau) K(\tau)}{V(\tau)} \right] \left(\frac{\dot{K}}{K} \right) + \left[\frac{\omega(\tau) L(\tau)}{V(\tau)} \right] \left(\frac{\dot{L}}{L} \right) .$$

Si al igual que en el caso previo hacemos la cuota de ganancia $\left[\frac{r(\tau) K(\tau)}{V(\tau)} \right] = m = \text{const}$. Entonces de (I.2) sigue que la cuota de sueldos $\left[\frac{\omega(\tau) L(\tau)}{V(\tau)} \right] = 1-m = \text{const}$., con $m \in (0, 1)$, y por lo tanto:

$$\frac{\dot{V}(\tau)}{V(\tau)} = m \left(\frac{\dot{r}}{r} \right) + (1-m) \left(\frac{\dot{\omega}}{\omega} \right) + m \left(\frac{\dot{K}}{K} \right) + (1-m) \left(\frac{\dot{L}}{L} \right) .$$

Integrando de modo indefinido esta última expresión, se obtiene:

$$\begin{aligned} \ln(V(\tau)) &= \ln r^m(\tau) + \ln \omega^{1-m}(\tau) + \ln K^m(\tau) + \ln L^{1-m}(\tau) + \ln A \\ &= \ln\{A r^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau) K^m(\tau) L^{1-m}(\tau)\} \end{aligned}$$

donde A es una constante de integración arbitraria.

Ahora, tomando exponencial, tenemos:

$$V(\tau) = Ar^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau) K^m(\tau) L^{1-m}(\tau) \quad (1.5)$$

A partir de (1.5) tenemos dos opciones:

(a) si denotamos (o definimos) $A(\tau) = Ar^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau)$

$$\Rightarrow V(\tau) = A(\tau) K^m(\tau) L^{1-m}(\tau) \quad (1.6)$$

Tomando $A(\tau)$ como una función del tiempo τ solamente (ver observación 7, más adelante), $m = \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = \text{const.} = C_K$, o

(b) Escribiendo (1.5):

$$V(\tau) = A(r(\tau)K(\tau))^m (\omega(\tau)L(\tau))^{1-m},$$

donde $m = \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = C_K \in (0, 1)$, y denotando la ganancia $P(\tau) = r(\tau)K(\tau)$ y los sueldos $G(\tau) = \omega(\tau)L(\tau)$; se obtiene:

$$V(\tau) = A P^m(\tau) G^{1-m}(\tau), \quad (1.7)$$

donde A es una constante de integración arbitraria y

$$m = \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = \text{const.} = C_K \in (0, 1).$$

Observaciones:

(1) Note que (1.6) y (1.7) tienen la misma forma que la función de producción con retornos constantes a escala de Cobb-Douglas. Pero, ninguna de las dos es una función de producción. Ellas son solamente relaciones entre las series de tiempo $K(\tau), L(\tau), V(\tau), r(\tau)$ y $\omega(\tau)$, deducidas usando cálculo diferencial e integral elemental, que satisfacen la Identidad Contable (1.2) durante el período de tiempo $[0, T]$, sin mencionar las diferencias de significado e interpretación que existen entre (1.6) y (1.7).

(2) Note que de (1.6) sigue que $\frac{V(\tau)}{L(\tau)} = A(\tau) \left(\frac{K(\tau)}{L(\tau)}\right)^m$, que es equivalente a

$$y(\tau) = A(\tau) k^m(\tau), \quad (1.8)$$

si definimos $y(\tau) = \frac{V(\tau)}{L(\tau)}$, $k(\tau) = \frac{K(\tau)}{L(\tau)}$, $m = \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = C_K \in (0, 1)$;

y si $A(\tau) = Ar^m(\tau)\omega^{1-m}(\tau)$ es una función del tiempo solamente (ver observación 7 más adelante).

(3) Note que de (1.7) sigue que $\frac{V(\tau)}{G(\tau)} = A \left(\frac{P(\tau)}{G(\tau)}\right)^m$, que es equivalente a

$$v(\tau) = A\Pi^m(\tau) \quad (1.9)$$

si denotamos (o definimos) $v(\tau) = \frac{V(\tau)}{G(\tau)}$, $\Pi(\tau) = \frac{P(\tau)}{G(\tau)}$, $m = \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = C_K = \text{const.} \in (0, 1)$, y A una constante de integración arbitraria.

(4) Note que $m = C_K \in (0, 1) \Leftrightarrow \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = C_K$

$\Leftrightarrow r(\tau)K(\tau) = C_K V(\tau) \Leftrightarrow P(\tau) = C_K V(\tau)$ (e.d. la ganancia es proporcional a $V(\tau)$).

(5) Note que $1-m = C_L \in (0, 1) \Leftrightarrow \frac{\omega(\tau)L(\tau)}{V(\tau)} = C_L$

$\Leftrightarrow \omega(\tau)L(\tau) = C_L V(\tau) \Leftrightarrow G(\tau) = C_L V(\tau)$ (e.d. los sueldos son proporcionales a $V(\tau)$).

(6) Inversamente, si $Y = F(K, L) = AK^m L^{1-m}$ con $m = \frac{rK}{Y} = \text{const.} \in (0, 1)$ y A es una función del tiempo solamente que puede representar - o ser interpretada - como el cambio tecnológico - o un parámetro del cambio - y puesto que la función de Cobb-Douglas satisface la ecuación de Euler, sigue que:

$$Y = K \frac{\partial Y}{\partial K} + L \frac{\partial Y}{\partial L} = rK + \omega L$$

(ver Observación (5) del caso (I.1)), expresión que se parece a la Identidad Contable; pero que no es la Identidad Contable, porque $Y = F(K, L) = rK + \omega L$ es una función de dos variables independientes y homogéneas, donde r y ω no son constantes. r y ω dependen de " τ ", pero bien podrían depender de K y L .

Sin embargo, si evaluamos esta última expresión en el conjunto de series de tiempo $\{K(\tau), L(\tau), r(\tau), V(\tau), \omega(\tau)\}$, obtenemos una curva de dimensión uno que depende del tiempo τ : $V(\tau) = F(K(\tau), L(\tau)) = r(\tau)K(\tau) + \omega(\tau)L(\tau)$, que es exactamente la "Identidad Contable".

Entonces, nuevamente podemos preguntarnos ¿por qué nos tenemos que molestar tratando de ajustar una curva de la forma $y(\tau) = A(\tau) k^m(\tau)$, tomando $A(\tau)$ y m , como una función paramétrica y m como un parámetro (o a una curva de la forma $v(\tau) = A\Pi^m(\tau)$, con A y m parámetros constantes), al conjunto de datos $\{k(\tau_i), r(\tau_i), \omega(\tau_i)\}_{i=1}^n$, o $\{v(\tau_i), \Pi(\tau_i)\}_{i=1}^n$, respectivamente, si $\{K(\tau_i), L(\tau_i), V(\tau_i), r(\tau_i), \omega(\tau_i)\}_{i=1}^n$ satisface la relación lineal $V(\tau_i) = r(\tau_i) K(\tau_i) + \omega(\tau_i) L(\tau_i) \quad \forall_i = 1, 2, \dots, n$; la cual es siempre verdadera en una contabilidad honesta y es muy fácil pasarla al límite continuo $V(\tau) = r(\tau)K(\tau) + \omega(\tau)L(\tau)$?

Responderemos esta pregunta y las similares hechas previamente en la siguiente observación, citando las palabras de Shaikh.

(7) **Importante.** Note que independientemente de las interpretaciones que se puedan hacer de (I.6) y (I.7), se considera $A(\tau) = Ar^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau)$ como función del tiempo " τ " y A como parámetro, solamente. Pero en una economía real donde "todo se relaciona con todo", r y ω podrían depender de τ a través de K y L , es decir $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$. Por lo tanto, debemos preguntarnos, bajo qué condiciones r y ω dependen del tiempo solamente.

Según A. Shaikh [1] y [2] :

(7.1) $A(\tau) = Ar^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau)$ se obtiene integrando la expresión:

$$a(t) = A \left\{ m \left(\frac{\dot{r}}{r} \right) + (1-m) \left(\frac{\dot{\omega}}{\omega} \right) \right\}, \text{ donde}$$

$$m = \frac{r(\tau)K(\tau)}{V(\tau)} = \text{const.} = C_K \in (0, 1),$$

$$(1-m) = \frac{\omega(\tau)L(\tau)}{V(\tau)} = \text{const.} = C_L \in (0, 1), \text{ y } C_K + C_L = 1.$$

(7.2.) La expresión $m \left(\frac{\dot{r}}{r} \right) + (1-m) \left(\frac{\dot{\omega}}{\omega} \right)$ es una combinación convexa de $\left(\frac{\dot{r}}{r} \right)$ y $\left(\frac{\dot{\omega}}{\omega} \right)$, la razón de cambio de la tasa de interés y la tasa salarial, respectivamente.

(7.3) Note que $a(\tau) = A \left\{ \frac{mr^{m-1}\omega^{1-m}\dot{r} + (1-m)r^m\omega^{-m}\dot{\omega}}{r^m\omega^{1-m}} \right\} \Rightarrow$

$$a(\tau) = A \left\{ \frac{\dot{B}(\tau)}{B(\tau)} \right\}, \text{ donde } B(\tau) = r^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau).$$

Entonces, $a = a(\tau)$ es proporcional a la razón de cambio de $B(\tau)$, donde A es una constante de integración arbitraria.

Por lo tanto, se ve difícil tener “medidas” de K , L , V , r y ω , que provean una correlación débil o nula entre $K(\tau)$, $L(\tau)$ y $V(\tau)$ con $a(\tau)$.

Pero, según A. Shaikh “parece empíricamente razonable esperar que medidas de K y L dieran un cociente capital-trabajo k , el cual estaría correlacionado débilmente con \dot{B}/B . Con medidas con las cuales lo anterior es verdad, \dot{B}/B se puede considerar principalmente una función del tiempo, de modo que B también será función del tiempo solamente”.

Lo que coloca el peso de la dificultad en hallar “medidas” para K y L de modo que el cociente $k = K/L$ no esté correlacionado con \dot{B}/B . Sin mencionar que no existe una “unidad de medida” o “dimensión” o “medida” propiamente tal del capital.

Continuando con el argumento de A. Shaikh y suponiendo que existen medidas de K y L tal que, $k = K/L$ no está correlacionado con \dot{B}/B . Entonces:

“Si $B(\tau) = r^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau)$ es función de τ solamente; también lo es

$$A(\tau) = Ar^m(\tau) \omega^{1-m}(\tau)$$

y podemos escribir:

$$V(\tau) = AB(\tau) K^m(\tau) L^{1-m}(\tau) = A(\tau) K^m(\tau) L^{1-m}(\tau) \tag{I.10}$$

y dividiendo por $L(\tau)$, se obtiene:

$$y(\tau) = AB(\tau) \left(\frac{K(\tau)}{L(\tau)} \right)^m = A(\tau) k^m, \tag{I.11}$$

donde $A(\tau) = AB(\tau)$ es una función de τ solamente”, y Shaikh culmina diciendo:

“La relación algebraica (I.10) que acabamos de dar, tiene varias propiedades. Primero, es homogénea de orden uno en K y L . Segundo, puesto que $m = \frac{rK}{V}$, las derivadas parciales $\frac{\partial V}{\partial K}$ y $\frac{\partial V}{\partial L}$ son iguales a r y ω , respectivamente.”

“Y, tercero, el efecto del tiempo es “neutral”, al estar incorporado en el parámetro de cambio $B(\tau)$. Lo que tenemos realmente es matemáticamente idéntico a la función de producción con retornos constantes a escala de Cobb-Douglas con cambio técnico neutral y satisfaciendo las reglas de productividad marginal. Sin embargo, como hemos visto, cualquier conjunto de datos de producción pueden ser presentados como siendo generados por tal función, con tal que las cuotas sean constantes y la medida del capital y el trabajo nos den un $k = K/L$, no correlacionado con \dot{B}/B . Por lo tanto, debido a que precisamente (I.10) es una relación matemática, que es verdadera para una amplia clase de datos asociados con cuotas constantes, no puede ser interpretada como una función de producción o cualquier otra relación de producción. Si algo es (I.10), es una relación de distribución y arroja poca o ninguna luz sobre las relaciones subyacentes de producción. De hecho, y puesto que las cuotas son constantes se han tomado como hecho empírico, la ecuación (I.10) arroja poca luz sobre cualquier teoría de distribución”.

(8) Note que las objeciones de A. Shaikh son aplicables a la función de Cobb-Douglas solamente, porque pareciera que (I.6) y (I.7) son las únicas relaciones matemáticas, que él puede derivar de la Identidad Contable usando cálculo diferencial e integral. Sin embargo, mostraremos en las observaciones subsecuentes que se puede obtener una amplia variedad de funciones homogéneas de orden uno, a partir de la “Identidad Contable” $V = rK + \omega L$, pero debemos deshacernos del parámetro τ .

(9) Puesto que la condición de A. Shaikh “parece empíricamente razonable esperar que medidas de K y L darán un cociente capital-trabajo k , el cual estaría débilmente correlacionado con \dot{B}/B , envuelve la noción de “medida”, la que a su vez implica las nociones de “dimensión” y “unidad de medida”, parece bastante difícil de satisfacer este requerimiento, sabiendo (por ejemplo) que el capital no tiene una “unidad de medida” que fundamente una “medida”. Por lo tanto, su argumento requiere una clarificación de la noción de “medida” desde el punto de vista empírico. Pero, para ser justos, estamos todos en las mismas condiciones respecto del problema de la “medida”, “dimensión” y “unidad de medida” del capital. De hecho, hemos estado suponiendo, a lo largo de estas notas, que tenemos medidas empíricas de K , L , Y , r y ω .

(10) Regresemos a la “Identidad Contable”:

$$V(\tau) = r(\tau) K(\tau) + \omega(\tau) L(\tau),$$

y supongamos que r y ω dependen de τ a través de K y L , es decir:

$$r = r(\tau) = r(K(\tau), L(\tau)) = r(K, L) \quad y$$

$$\omega = \omega(\tau) = \omega(K(\tau), L(\tau)) = \omega(K, L) .$$

Como es razonable de esperar “que todo esté relacionado con todo”. Entonces, tenemos:

$$Y(K(\tau), L(\tau)) = r(K(\tau), L(\tau)) K(\tau) + \omega(K(\tau), L(\tau)) L(\tau)$$

$$\Leftrightarrow Y(\lambda K(\tau), \lambda L(\tau)) = \lambda \{r(\lambda K, \lambda L)K + \omega(\lambda K, \lambda L)L\}$$

Entonces, $Y(\lambda K, \lambda L) = \lambda Y(K, L)$ si $r(K, L)$ y $\omega(K, L)$ son funciones homogéneas de orden cero respecto de K y L .

Entonces, tenemos la identidad:

$$(1.12) \quad Y = F(K, L) = r(K, L)K + \omega(K, L)L$$

donde $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$ deben ser funciones homogéneas de orden cero, en lugar de la Identidad Contable.

Note que esta última se puede obtener de la ecuación de Euler, y es diferente de la Identidad Contable, y define un mecanismo o metodología heurística para generar funciones de producción que satisfacen el requerimiento de rendimientos constantes a escala.

Ejemplos:

(10.1) Si $r(K, L) = A \left(\frac{L^2}{(K+L)^2}\right)$ y $\omega(K, L) = A \left(\frac{K^2}{(K+L)^2}\right)$, las cuales obviamente son homogéneas de orden cero. Entonces, de (1.12) se obtiene la función:

$$Y = Y(K, L) = A \left(\frac{KL^2}{(K+L)^2}\right) + A \left(\frac{LK^2}{(K+L)^2}\right) = A \left(\frac{KL}{K+L}\right),$$

la cual es obviamente homogénea de orden uno.

Además, claramente $r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K}$ y $\omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}$.

(10.2) Si $r(K, L) = A \left(\frac{K}{L}\right)$ y $\omega(K, L) = A \left(\frac{L}{K}\right)$, las cuales obviamente son homogéneas de orden cero.

Entonces (1.12) sigue que:

$$Y = F(K, L) = A \left\{\frac{K^2}{L} + \frac{L^2}{K}\right\} = A \left\{\frac{K^3+L^3}{KL}\right\},$$

la cual es obviamente homogénea de orden uno. Pero note que:

$$\frac{\partial F}{\partial K} = A \left\{\frac{2K^3L-L^4}{(KL)^2}\right\} = A \left\{\frac{2K^3-L^3}{K^2L}\right\} \neq r(K, L), \text{ y}$$

$$\frac{\partial F}{\partial L} = A \left\{\frac{2L^3K-K^4}{(KL)^2}\right\} = A \left\{\frac{2L^3-K^3}{L^2K}\right\} \neq \omega(K, L).$$

Sin embargo, si escogemos

$$r(K, L) = A \left\{\frac{2K^3-L^3}{K^2L}\right\} \quad \text{y} \quad \omega(K, L) = A \left\{\frac{2L^3-K^3}{L^2K}\right\}$$

en lugar de $r(K, L) = A \left(\frac{K}{L}\right)$ y $\omega(K, L) = A \left(\frac{L}{K}\right)$ en (1.12), obtenemos la misma función:

$$Y = F(K, L) = KA \left\{ \frac{2K^3 \cdot L^3}{K^2 L} \right\} + LA \left\{ \frac{2L^3 \cdot K^3}{L^2 K} \right\} = A \left\{ \frac{K^3 + L^3}{KL} \right\},$$

pero ahora $r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K}$ y $\omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}$.

(10.3) Si $r(K, L) = \frac{A}{2} K^{m-1} L^{1-m}$ y $\omega(K, L) = \frac{A}{2} K^m L^{-m}$, que obviamente son homogéneas de orden cero.

Entonces, de (I.12) sigue que $Y = F(K, L) = AK^m L^{1-m}$, la cual es la función de Cobb-Douglas. Pero $\frac{\partial F}{\partial L} = mAK^{m-1} L^{-m} \neq r(K, L)$ y $\frac{\partial F}{\partial L} = (1-m)AK^m L^{-m} \neq \omega(K, L)$.

Sin embargo, si escogemos $r(K, L) = mA K^{m-1} L^{1-m}$ y $\omega(K, L) = (1-m)A K^m L^{-m}$ en lugar de $r(K, L) = \frac{A}{2} K^{m-1} L^{1-m}$ y $\omega(K, L) = \frac{A}{2} K^m L^{-m}$ en (I.12), obtenemos la misma función, pero con la propiedad adicional que $r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K}$ y $\omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}$.

(10.4) Si $r(K, L) = \frac{A}{2} \left\{ p + q \left(\frac{L}{K} \right)^\pi \right\}^{1/\pi}$ y $\omega(K, L) = \frac{A}{2} \left\{ p \left(\frac{K}{L} \right)^\pi + q \right\}^{1/\pi}$, que obviamente son homogéneas de orden cero. Entonces de (I.12) obtenemos la función CEF:

$$Y = F(K, L) = A \{ p K^\pi + q L^\pi \}^{1/\pi}, \text{ pero}$$

$$\frac{\partial F}{\partial K} = pA \left\{ p + q \left(\frac{L}{K} \right)^\pi \right\}^{1/\pi} \neq r(K, L) ; \quad \text{y} \quad \frac{\partial F}{\partial L} = qA \left\{ p \left(\frac{K}{L} \right)^\pi + q \right\}^{1/\pi} \neq \omega(K, L).$$

Sin embargo, si escogemos

$$r(K, L) = pA \left\{ p + q \left(\frac{L}{K} \right)^\pi \right\}^{1/\pi} \quad \text{y} \quad \omega(K, L) = pA \left\{ p \left(\frac{K}{L} \right)^\pi + q \right\}^{1/\pi} \text{ en}$$

lugar de

$$r(K, L) = \frac{A}{2} \left\{ p + q \left(\frac{L}{K} \right)^\pi \right\}^{1/\pi} \quad \text{y} \quad \omega(K, L) = \frac{A}{2} \left\{ p \left(\frac{K}{L} \right)^\pi + q \right\}^{1/\pi}$$

en (I.12) obtenemos la función CEF nuevamente, pero ahora

$$r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K} \quad \text{y} \quad \omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}.$$

(10.5) y así sucesivamente.

(11) Se sigue inmediatamente de la ecuación e Euler, que en principio siempre podemos escoger en (I.12) $r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K}$ y $\omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}$; pero, en general, desde el punto de vista heurístico y los ejemplos precedentes, esto no se logra en un solo paso, porque no conocemos la función $Y = F(K, L)$. Sin embargo, después de escoger un par de funciones homogéneas de grado cero $r = r(K, L)$ y $\omega =$

$\omega(K, L)$ en (I.12), la función $Y = F(K, L)$ queda definida. Pero, no necesariamente $r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K}$ y $\omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}$. Sin embargo, puesto que $Y = F(K, L)$ ha quedado definida, en un siguiente paso, podemos redefinir $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$ de modo que $r(K, L) = \frac{\partial F}{\partial K}$ y $\omega(K, L) = \frac{\partial F}{\partial L}$, sin alterar la función $Y = F(K, L)$ obtenida en el primer paso.

(12) Este mecanismo o método heurístico para generar funciones de producción puede ser complementado con más información acerca de la función de producción, como por ejemplo, requerir que satisfaga la ley de rendimientos marginales decrecientes, constante o creciente, lo cual significa que por ejemplo, en el caso de rendimientos marginales decrecientes: $\frac{\partial F}{\partial K} > 0$; $\frac{\partial F}{\partial L} > 0$; $\frac{\partial^2 F}{\partial K^2} < 0$ y $\frac{\partial^2 F}{\partial L^2} < 0$, lo cual se traduce en:

Si $Y = F(K, L) = r(K, L) K + \omega(K, L)$, entonces:

$$\begin{aligned} \frac{\partial F}{\partial K} = K \frac{\partial r}{\partial K} + r + L \frac{\partial \omega}{\partial K} > 0 & \Leftrightarrow K \frac{\partial r}{\partial K} + L \frac{\partial \omega}{\partial K} > -r \\ \frac{\partial F}{\partial L} = K \frac{\partial r}{\partial L} + \omega + L \frac{\partial \omega}{\partial L} > 0 & \Leftrightarrow K \frac{\partial r}{\partial L} + L \frac{\partial \omega}{\partial L} > -\omega \\ \frac{\partial^2 F}{\partial K^2} = 2 \frac{\partial r}{\partial K} + K \frac{\partial^2 r}{\partial K^2} + L \frac{\partial^2 \omega}{\partial K^2} < 0 & \Leftrightarrow K \frac{\partial^2 r}{\partial K^2} + L \frac{\partial^2 \omega}{\partial K^2} < -2 \frac{\partial r}{\partial K} \\ \frac{\partial^2 F}{\partial L^2} = K \frac{\partial^2 r}{\partial L^2} + 2 \frac{\partial \omega}{\partial L} + L \frac{\partial^2 \omega}{\partial L^2} < 0 & \Leftrightarrow K \frac{\partial^2 r}{\partial L^2} + L \frac{\partial^2 \omega}{\partial L^2} < -2 \frac{\partial \omega}{\partial L} \end{aligned}$$

(13) A continuación colocamos la Identidad Contable en el contexto de una teoría de las funciones de producción, basada en la ecuación de Euler y la condición de Cauchy.

II. Análisis de la “Identidad Contable” en el contexto de una teoría de las funciones de producción, basada en la ecuación de Euler y la condición de Cauchy.

Note que $Y = F(K, L)$ (como en termodinámica) parece una ecuación de estado, porque no depende del tiempo "τ". De hecho, como fue mencionado previamente, si el jacobiano J es diferente de cero, entonces la transformación:

$$K = K(\tau, t) = \alpha(\tau) e^t \quad y \quad L = L(\tau, t) = \beta(\tau) e^t$$

(debido al teorema de la función inversa) es localmente invertible en un vecindario del punto donde $J \neq 0$, y tenemos:

$$\tau = \tau(K, L) \quad y \quad t = t(K, L)$$

Sustituyendo estas expresiones en:

$$Y(\tau, t) = \gamma(t)e^t$$

obtenemos la representación cartesiana de la función de producción, a saber:

$$Y = Y(\tau(K, L), t(K, L)) = \gamma(t(K, L))e^{t(K, L)} = F(K, L).$$

En la expresión $Y = F(K, L)$ no existe referencia alguna al parámetro "τ".

Por lo tanto, después de hallar la curva inicial $\Gamma(\alpha(\tau), \beta(\tau), \gamma(\tau))$ a partir de datos empíricos. Para poder imponer la condición de Cauchy a la ecuación de Euler (bajo el supuesto $J \neq 0$) tenemos que encontrar una relación funcional entre $\alpha(\tau), \beta(\tau)$ y $\gamma(\tau)$. Puesto que la curva Γ se obtiene de datos empíricos asociados a la actividad productiva dada, sigue que $\gamma(\tau) = F(\alpha(\tau), \beta(\tau))$, suponiendo teóricamente que $Y = F(K, L)$ es la forma general de la función de producción asociada a la actividad productiva dada. Por lo tanto, desde el punto de vista teórico puro, si $J \neq 0$ obtenemos un problema bien propuesto, a saber:

$$K \frac{\partial F}{\partial K} + L \frac{\partial F}{\partial L} = F \text{ tal que } \gamma(\tau) = F(\alpha(\tau), \beta(\tau)).$$

Sin embargo, desde el punto de vista práctico, no solamente debemos obtener la curva Γ , si no que además debemos obtener la correlación funcional entre $\alpha(\tau), \beta(\tau)$ y $\gamma(\tau)$.

Por lo tanto, si proponemos la Identidad Contable $\gamma(\tau) = r\alpha(\tau) + \omega\beta(\tau)$ como la correlación funcional específica entre $\alpha(\tau), \beta(\tau)$ y $\gamma(\tau)$, donde r y ω son constantes. Entonces la función de producción se obtiene multiplicando la Identidad Contable por e^t , a saber:

$$\gamma(\tau)e^t = r\alpha(\tau)e^t + \omega\beta(\tau)e^t$$

que es equivalente a:

$$Y = F(K, L) = rK + \omega L, \text{ con } r \text{ y } \omega \text{ constantes.}$$

Pero, si r y ω no son constantes, entonces $r = r(\tau)$ y $\omega = \omega(\tau)$ y ahora tenemos que $\gamma(\tau) = r(\tau)\alpha(\tau) + \omega(\tau)\beta(\tau)$, multiplicando por e^t sigue que al igual que en el caso previo:

$$Y = r(\tau)K + \omega(\tau)L,$$

donde K y L son variables independientes que no dependen de τ . De lo cual sigue que en este caso no se obtiene una función de producción, ni una Identidad Contable.

Para poder encontrar una función de producción a partir de $Y = r(\tau)K + \omega(\tau)L$ tenemos que suponer que r y ω dependen de τ a través de K y L , es decir:

$$Y = F(K, L) = r(K(\tau), L(\tau))K + \omega(K(\tau), L(\tau))L.$$

$$Y = F(K, L) = r(K, L)K + \omega(K, L)L \text{ y,}$$

puesto que $Y = F(K, L)$ debe tener retornos constantes a escala, sigue que $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$ deben ser funciones homogéneas de orden cero, lo cual es equivalente a plantear los siguientes dos problemas:

$$K \frac{\partial r}{\partial K} + L \frac{\partial r}{\partial L} = 0 \quad \text{tal que} \quad \gamma_1(\tau) = r(\alpha_1(\tau), \beta_1(\tau))$$

$$K \frac{\partial \omega}{\partial K} + L \frac{\partial \omega}{\partial L} = 0 \quad \text{tal que} \quad \gamma_2(\tau) = \omega(\alpha_2(\tau), \beta_2(\tau))$$

Con jacobianos correspondiente J_1 y J_2 diferentes de cero, lo cual a su vez es equivalente a resolver los siguientes problemas de valor inicial:

$$\frac{dK}{dt} = K \text{ tal que } K(\tau, 0) = \alpha_i(\tau)$$

$$\frac{dL}{dt} = L \quad \text{tal que} \quad L(\tau, 0) = \beta_i(\tau) \quad i = 1, 2 \quad \text{y}$$

$$\frac{dr}{dt} = \frac{d\omega}{dt} = 0 \quad \text{tal que} \quad r(\tau, 0) = \gamma_1(\tau) \quad \text{y} \quad \omega(\tau, 0) = \gamma_2(\tau);$$

cuyas soluciones son:

$$K = K(\tau, t) = \alpha_i(\tau) e^t$$

$$L = L(\tau, t) = \beta_i(\tau) e^t \quad i = 1, 2$$

$$r = r(\tau, t) = \gamma_1(\tau) \quad \text{y} \quad \omega = \omega(\tau, t) = \gamma_2(\tau)$$

Puesto que $J_1 \neq 0$ y $J_2 \neq 0$ de

$$K = K(\tau, t) = \alpha_i(\tau) e^t$$

$$L = L(\tau, t) = \beta_i(\tau) e^t \quad i = 1, 2,$$

sigue que $\tau_i = \tau_i(K, L)$ y $t_i = t_i(K, L)$, $i = 1, 2$.

Sustituyendo en $r = \gamma_1(\tau)$ y $\omega = \gamma_2(\tau)$, obtenemos que :

$$r = r(K, L) = \gamma_1(\tau_1(K, L)) = \gamma_1(K, L) , \text{ y}$$

$$\omega = \omega(K, L) = \gamma_2(\tau_2(K, L)) = \gamma_2(K, L) , \text{ respectivamente.}$$

Note que de la suposición que $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$, son funciones homogéneas de orden cero, sigue trivialmente que :

$$r = r(\alpha_1(\tau)e^t, \beta_1(\tau)e^t) = r(\alpha_1(\tau), \beta_1(\tau)) \quad \text{y}$$

$$\omega = \omega(\alpha_2(\tau)e^t, \beta_2(\tau)e^t) = \omega(\alpha_2(\tau), \beta_2(\tau)) .$$

Pero, desde el punto de vista práctico, tenemos los mismos problemas que comentamos previamente en relación con $Y = F(K, L)$; a saber, para poder determinar que $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$ no solo requerimos las curvas $\Gamma(\alpha_i(\tau), \beta_i(\tau), \gamma_i(\tau))$, $i = 1, 2$, respectivamente, sino que también necesitamos determinar la correlación funcional entre $\alpha_i(\tau), \beta_i(\tau), \gamma_i(\tau)$ con $i = 1, 2$, respectivamente, para poder calcular las funciones $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$ usando el sistema de ecuaciones en derivadas parciales con sus respectivas condiciones de Cauchy:

$$K \frac{\partial r}{\partial K} + L \frac{\partial r}{\partial L} = 0 \quad \text{tal que} \quad \gamma_1(\tau) = r(\alpha_1(\tau), \beta_1(\tau))$$

$$K \frac{\partial \omega}{\partial K} + L \frac{\partial \omega}{\partial L} = 0 \quad \text{tal que} \quad \gamma_2(\tau) = \omega(\alpha_2(\tau), \beta_2(\tau))$$

Note que si $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$, entonces el procedimiento para obtener la función de producción que acabamos de explicar, en general no se puede aplicar para hallar la función de producción de una industria particular, porque r y ω representan las tasas de interés y de trabajo, respectivamente. Por lo tanto, el

procedimiento que acabamos de explicar es más apropiado para calcular la función de producción de todo un sector de la economía, nación, zona, área, o del mundo; si contamos con los datos suficientes, sin mencionar los problemas empírico-prácticos de coleccionar los datos necesarios, ajustar una curva a los datos dados y determinar la correlación funcional específica entre $\alpha_i(\tau)$, $\beta_i(\tau)$, $\gamma_i(\tau)$ para $i = 1, 2$, respectivamente.

Ahora suponiendo que podemos hallar las funciones $r = r(K, L)$ y $\omega = \omega(K, L)$, sigue que:

$$Y = F(K, L) = r(K, L)K + \omega(K, L)L.$$

Usando esta última fórmula heurísticamente, podemos hallar un número indefinido de funciones de producción, incluyendo entre ellas, las funciones de Cobb-Douglas, CEF y varias otras (ver ejemplos de la sección I).

Pero, note que $Y = F(K, L) = r(K, L)K + \omega(K, L)L$ no es la Identidad Contable.

Por lo tanto, si transformamos de modo analógico la Identidad Contable en la fórmula

$$Y = F(K, L) = r(K, L)K + \omega(K, L)L,$$

podemos hallar una cantidad indefinida de funciones de producción, entre las cuales podemos contar la de Cobb-Douglas y CEF (ver ejemplos de la sección I).

Finalmente, note que el procedimiento explicado puede ser generalizado considerando varios factores de producción, de la siguiente forma:

$$Y = F(X_1, X_2, \dots, X_n) = \sum_{k=1}^n \pi_k(X_1, X_2, \dots, X_n)X_k,$$

Donde $\pi_k(X_1, X_2, \dots, X_n)$ debe ser una función homogénea de orden cero $\forall k = 1, 2, \dots, n$.

Reconocimientos: La investigación realizada para la presente ponencia no habría sido posible sin el apoyo económico de FONDECYT-Chile a través del proyecto de investigación N°1181414, titulado "Análisis Crítico de Algunos Modelos Matemáticos en Economía", ni el auspicio y apoyo logístico como de infraestructura de la Universidad Técnica Federico Santa María.

Bibliografía:

- [1] Anwar Shaikh, Laws of Production and Laws of Algebra: The Humbug Production Function, The Review of Economics and Statistics, Volumen 56, Issue 1, febrero 1974, pp. 115-120.
- [2] Anwar Shaikh, Laws of Production and Laws of Algebra: Humbug II, Growth, Profit and Property: Essays in the Revival of Political Economy, Edward J. Nell (ed.), Cambridge University Press, Chapter 5, 1980.
- [3] Bernard Guerrier and Ozgur Gun, Putting an end to the aggregate function of production... forever?, Real-World Economic Review, issue N°73, 2015.

- [4] Jesus Felipe and John McCombie, *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change: Not Even Wrong*, Edward Elgar Publishing Inc., 2013.
- [5] G.C. Hardcourt, *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge University Press, 1972.
- [6] Johan Robinson, *Capital Theory up to date*; *Canadian Journal of Economics*, May 1970, pp. 309-317.
- [7] A. Bahaduri, *On the significance of recent controversies on Capital Theory: A Marxian View*; *Economic Journal*, September 1969; pp. 532-539.
- [8] M. Dobb; *The Sraffa System and Critic of the Neoclassical Theory of Distribution*; *De Economist*, July-August 1970; pp. 347-362. Reprinted in *A critique of Economic Theory*, E.K. Hunt and J.G. Schwartz: eds., Pinguin, 1972.

Aportes fenomenológicos a la discusión sobre la naturaleza científica de la economía

Perkins, Patricio A. (UNER)

Introducción

A pesar que Edmund Husserl no haya propuesto argumentos explícitos sobre la naturaleza científica de la Economía, creo que la fenomenología husserliana cuenta con posiciones epistemológicas generales acerca de la ciencia, su clasificación en diferentes ramas y, en especial, sobre las ciencias sociales aplicables mutatis mutandi a la Economía. En gran medida, la discusión de Husserl acerca de las ciencias sociales estaba inscrita en el debate alemán acerca de las ciencias naturales y las ciencias del espíritu—o ciencias humanas y sociales—. En base a esto, me interesaría discutir los siguientes temas fenomenológicos: primero, la distinción entre hechos y esencias propuesta por Husserl y la subsiguiente diferenciación de las ciencia eidéticas y empíricas. En este tema se incluye tanto la discusión acerca del empiricismo, el historicismo, como el papel de la fantasía en la construcción de verdades eidéticas, las relaciones de dependencia e independencia entre las ciencias eidéticas y empíricas y, además, la distinción entre hecho, tipo empírico y esencia. Segundo, describiré la tesis husserliana sobre la diferencia radical entre el dato cósmico y el mental y el condicionamiento que, según Husserl, esta diferencia produce en las metodologías científicas de las ciencias correspondientes. La tesis epistemológica de la diferencia entre lo mental y material juega un papel relevante en el debate acerca de la naturaleza científica de la Economía. Tercero, intentaré poner en relación estas posiciones epistemológicas con algunas posiciones de Rothbard y Von Mises en lo que concierne estrictamente a la Economía en cuanto ciencia.

Hecho y esencia

La experiencia, según Husserl (1995), es el acto mental por el que me vuelvo consciente de un hecho. Así, una ciencia empírica es una ciencia ocupada en hechos. Un hecho es algo individual, i.e. algo en un cierto lugar o tiempo, que bien podría ser de otro modo. Un hecho es, así, contingente. Hay una transición de esta propiedad a las leyes sobre hechos: las leyes empíricas también son contingentes. En otras palabras, así como los hechos siempre pueden ser de otro modo, las leyes sobre regulaciones entre hechos también lo son.

Sin embargo, la factualidad está limitada por una necesidad esencial. Todo lo contingente tiene una esencia. Ahora, la generalidad de esencia no es la generalidad de una ley fáctica. Por ejemplo, la contingencia es una propiedad esencial de un hecho. La esencia es lo común entre individuos posibles y admite niveles de generalidad diversos. Lo acústico en general es de un nivel diverso a un sonido en sí mismo. Y lo acústico y el sonido son diversos de este sonido. Si el acto mental correlativo a un hecho es la experiencia, el acto mental correlativo a una esencia es la ideación. Husserl, de este modo, defiende que tanto la experiencia como la ideación son actos mentales con objetos diferentes y captables. En lenguaje técnico, Husserl aboga por una sub-división básico dentro del concepto de intuición: intuición de hechos y de esencias.

La ideación tiene por base una intuición individual, aunque el tener-por-base no significa que la ideación incluya una posición existencial o individual de su objeto, sino que toda ideación permite el giro hacia la conciencia de un ejemplo para esa esencia. Hay una libre posibilidad esencial de ejemplificar una intuición esencial con una intuición individual y de aplicar una ideación sobre una intuición individual. La ejemplificación de una esencia consiste en individuos posibles, i.e. en datos de la fantasía, si por fantasía se entiende la conciencia de un individuo posible. Entre algo ficticio y algo existente, el género común es *individuo* y las diferencias son *existente* y *posible*, mientras que los actos correlativos son la experiencia y la fantasía. El concepto de *araña* se ejemplifica así tanto con la araña que está caminando ahora por el techo, como con *Shelob*, la araña que intenta asesinar a Frodo Baggins y termina muerte en manos de Sam.

La ideación de esencias puras se basa propiamente en la fantasía libre, porque la extensión de una esencia no son los individuos existentes, sino los posibles. De esto se sigue que la posición o intuición de una esencia no implica la posición de un existente individual. De *una araña es un animal* no se infiere *hay arañas*. Las verdades sobre esencias no contienen aseveraciones sobre hechos y así ninguna verdad fáctica se deriva de verdades esenciales.

Husserl define la *necesidad esencial* como la singularización de un estado de cosas esencial. Y en este punto, se plantea el problema crucial de la aplicación de verdades esenciales a individuos existentes, por ejemplo, cuando se aplica una verdad geométrica a un caso de la naturaleza. Si yo aplica una verdad esencial a un individuo, estoy delante del enlace entre un hecho y una necesidad esencial.

Además del problema de la aplicación de verdades esenciales a individuos existentes, está la cuestión de distinguir entre una ley de la naturaleza, cuya generalidad este condicionada por los hechos en los que se basa, y una ley esencial, cuya generales es incondicionada, dado que no supone ningún hecho o posición existencial.

Ciencia empírica y eidética

La relación esencial entre individuo y esencia fundamenta una relación entre ciencias fácticas y esenciales. Las relaciones esenciales entre hecho y esencia son por ahora las siguientes: por un lado, a toda esencia le corresponden individuos posibles y singularizaciones fácticas y, por otro lado, todo individuo tiene un contenido esencial como su esencia. Las ciencias esenciales no tienen por acto fundamador la experiencia, dado que toda experiencia entra en el campo de las ciencias esenciales como individuo posible, i.e. la ciencia esencial es indiferente a la existencia del individuo. Por el contrario, las ciencias fácticas sí tienen a la experiencia como acto fundamador y no son indiferentes a la existencia del individuo.

Las relaciones entre una ciencia de hechos y otra de esencias es la siguiente. Como las ciencias esenciales no suponen la existencia, son independientes de las ciencias fácticas. Toda ciencia de hechos, en cambio, depende de las ciencias esenciales para lograr un desarrollo perfecto según dos órdenes distintos:

1. Las fundamentaciones de las ciencias empíricas—por ejemplo, los juicios mediatos—deben seguir las normas y los principios de la lógica formal, esto es, las normas de la objetividad en general. Esto implica tanto la lógica formal en general, como la lógica formal en sentido estricto, i.e. la aritmética, la teoría de los

conjuntos, etc. Las ciencias empíricas requieren, entonces, de ontologías formales.

2. Como todo individuo posible, ficticio o fáctico, es regulado por una esencia materiales y verdades esenciales respectivas, las ciencias empíricas requieren además de ontologías materiales.

La subordinación de las ciencias empíricas a sus respectivas ciencias esenciales está basada en la subordinación de cada hecho, i.e. la objetividad empírica concreta, a una región de ser y las disciplinas propias de esa región. Esta roca está subordinada a la región *cosa material en general* y los géneros *extensión, tiempo, causalidad*. Una verdad ontológica es, según Husserl, válida incondicionalmente para todos los objetos posibles de la región, sea la forma vacía de objetividad en general o la esencia material de una región. La racionalización de una ciencia empírica depende así de dos clases de ontología: la ontología formal y su matematización y la ontología material respectiva. Las ciencias esenciales cumplen así la función de acrecentar el impulso práctico-cognoscitivo de la ciencia empírica.

Es importante notar que las ontologías formales no están en pie de igualdad con las ontologías materiales. La esencia material es propiamente una esencia, mientras que la esencia formal es estrictamente solo la forma de esencia. Región formal es, así, forma vacía de región en general y cuando se habla de una ontología formal debe cuidarse de tener presente esta diferencia sentido fundamental. Vinculado con este tema está la diferencia entre formalizar y generalizar. *Esta roca es un individuo* implica vincular un hecho a su categoría lógica

Toda esencia se ordena en una serie nivelada de generalidad y especificidad, cuyos extremos son las singularidades eidéticas (diferencias específicas más bajas) y el género supremo. La singularidad eidética es la esencia que tienen sobre sí esencias más generales—géneros—, pero no tiene especificaciones que constituyan especies. El género supremo es aquel que no tiene más géneros sobre sí. Por ejemplo, *número en general* es un género supremo, mientras que 1, 2, 3 son singularidades eidéticas de ese género.

Además, es relevante la distinción entre objetos independientes y dependientes. En un sentido amplio, un objeto dependiente es aquel no puede pensarse sin el otro objeto. En un sentido estricto, objeto dependiente es aquel que está contenido en el otro, por ejemplo, la cualidad sensible es un objeto dependiente de la extensión.

Con estos conceptos es posible definir lo que es un abstracto, un concreto y un individuo. Un abstracto es una esencia dependiente, un concreto es una esencia independiente y un individuo es un esto-aquí cuya esencia es un concreto. Un color, una piedra en general y esta piedra son ejemplos para estos tres conceptos. Además, es posible definir lo que es una región: la unidad total genérica de un concreto. Por ejemplo, un concreto es una piedra y su región es *naturaleza* o *cosa material*.

Según Husserl, una verdad esencial sintética—o lo que podría llamarse, verdad sintética a priori—es toda verdad basada en una región y una ontología regional es el conjunto de verdades esenciales sintéticas de una región. Un axioma regional es una verdad básica de una región y las categorías regionales son los conceptos en los axiomas regionales. Las categorías regionales expresan lo

propio de una región, aquello que debe poseer a priori y sintéticamente un individuo de la región. La aplicación de estos conceptos a un individuo es apodíctica e incondicionalmente necesaria.

La epistemología propuesta por Husserl contiene como tarea la obligación de determinar los individuos según las ontologías regionales respectivas y reconducir las ciencias empíricas a sus correspondientes ontologías regionales. Los géneros supremos de los individuos deben determinarse a partir de la intuición de individuos posibles y su consolidación implica un grupo de ciencias empíricas y esenciales.

Dato material y humano (mónada y substancia)

El siguiente punto relevante, luego de la propuesta de ontologías materiales basadas en la esencia de concretos, es la división de dos regiones de ser diversas en función de la diferencia radical entre dos clases de datos: el dato material y el dato vivencial.

Todo método científico, según Husserl (1987, 39-45), depende de la clase de datos sobre los que se aplica. El método científico sobre una clase de datos, por ejemplo, sobre rocas, depende del sentido de una roca en la experiencia cotidiana. Galileo construyó el método de las ciencias naturales a partir del descubrimiento del sentido de la naturaleza, i.e. de las cosas materiales. Llamemos al pasaje entre una experiencia cotidiana y una elaboración científica de ella determinación objetiva de los datos de la experiencia. La determinación objetiva de los datos, argumenta entonces Husserl, depende del sentido de esos datos. Ahora, la pregunta es: ¿el sentido de los datos mentales es igual al sentido de los datos materiales?

Para descubrir el sentido de una cosa material, se debe partir de la percepción de una cosa material existente teniendo en cuenta las diferencias entre los modos de darse de algo (intención vacía, intuición, percepción, etc.). Una percepción es el modo máximo como se puede ofrecer algo: en persona o en carne y hueso, i.e. en el presente, en sí mismo y efectivamente.

Husserl destaca las siguientes características de la percepción de una cosa:

La cosa material es siempre algo que se me ofrece desde diferentes perspectivas, escorzos o matices. Veo la roca desde este o aquel lado, escucho cómo cae más cerca o más lejos, etc. Así el modo como se me ofrece al conocimiento una cosa es a través de múltiples y variadas apariciones. En breve, una cosa material es algo uno en apariciones. Además, una cosa material se ofrece de modo máximo en una percepción sensible o exterior.

La formación de la unidad de una cosa material se puede dividir en un nivel individual e intersubjetivo. Por eso, son dos preguntas distintas cómo alcanzo a darme cuenta que una cosa es algo unitario para mí (individual) o para todos (intersubjetivo). Logro alcanzar la unidad individual de una cosa, cuando percibo algo por medio de diversas percepciones. Yo capto una roca a través de múltiples percepciones de ella, visuales, táctiles, etc. La unidad intersubjetiva, en cambio, se logra por medio de diversas percepciones de diversos sujetos. La roca ya no es solo polo de percepciones propias, sino que ahora es el punto de llegada para percepciones de muchos.

Husserl finalmente destaca el contexto en donde se da una cosa material. Una cosa jamás se ofrece aislada, es siempre una cosa entre otras cosas y, además, entre las cosas hay una influencia mutua. La roca al sol se calienta, por la noche, se enfría; ahora está quieta, mañana con la lluvia cambia de lugar; si la golpeo con la mano, me lastimo la mano, etc. Así, una cosa material es una unidad durante el transcurso del tiempo con propiedades permanentes o cambiantes formando parte de un contexto de otras cosas materiales. A esta clase de contexto Husserl lo llama contexto causal. Una cosa material es causal porque influye y es influida por el resto de las cosas. Es interesante remarcar que una cosa es propiamente material, cuando manifiesta ser causal. ¿Qué quiere decir esto? Que si nosotros viésemos una cosa que no influye en su contexto, creeríamos que es una ilusión o un fantasma visual. Por ejemplo, si viésemos una roca volando a través de otras cosas. Así, la materialidad y la causalidad van de la mano. Las propiedades de las cosas materiales son llamadas por Husserl propiedades reales. Por ejemplo, la roca es capaz de calentarse y enfriarse según el entorno: es una posibilidad de cambio de algo idéntico—la roca no deja de ser roca al calentarse o enfriarse—según leyes de cambios para cada propiedad. Estas leyes de cambio o permanencia de propiedades reales son llamadas por Husserl leyes causales: leyes de cambio posible de una cosa en un contexto de cosas materiales. De este modo, una cosa material es, al fin y al cabo, un punto de unidad de diversas causalidades de la naturaleza. La roca que se calienta y enfría, cae y se queda quieta, se arruga con el viento o se alisa con el agua, etc.

Husserl llama substancia al sentido de la cosa material en el mundo cotidiano, esto es, no según la física o química, sino según el modo como todos percibimos constantemente nuestro entorno de cosas materiales. Es importante remarcar este sentido de substancia, porque es propio de Husserl. No debería confundirse con el sentido de substancia propio de otras tradiciones filosóficas.

La determinación objetiva de la cosa material se apoya en la comprensión de lo que es una substancia. La naturaleza objetiva, es decir, lo que las cosas son de verdad, para todos y para siempre, debe superar el medio vago en el que se ofrecen las cosas en nuestro entorno para alcanzar las verdades científicas, exactas y objetivas. Así, la ciencia natural investiga las conexiones causales entre las cosas—las propiedades reales de una cosa y el modo en que provoca cambios en el entorno—de acuerdo a leyes causales rigurosas.

Ahora, ¿cuál es el sentido de una mente en el entorno cotidiano? Husserl repasa este caso con los cuatro enfoques que usó para definir el sentido de substancia.

¿Cómo aparece un acto de la mente, i.e. una vivencia? No es algo en apariciones, como pasa con una substancia, porque la mente es la aparición misma. Las vivencias mentales, de hecho, no tienen perspectivas, no se ofrecen desde este o aquel lado, más lejos o más cerca, etc. como sucede siempre con las cosas materiales. De este modo, mientras que una substancia es algo en apariciones, las vivencias son las apariciones mismas.

El acto mental con el que me pongo en contacto con las vivencias de un modo máximo es la reflexión: volverme desde la percepción sensible de algo actual hacia la percepción de la vivencia mental misma con la que estoy percibiendo ese algo ahora. Entonces, mientras que la substancia se percibe con una percepción sensible, la mente se percibe con una reflexión. Además, la reflexión admite dirigirse hacia el recuerdo de una vivencia pasada, la expectativa de una vivencia venidera o la empatía de una vivencia de otro.

La formación de la unidad de la vida mental no sigue la misma línea que la unidad de una substancia. En la vida mental individual, la construcción de la unidad de una mente se logra por reflexión sobre la propia vida y se obtiene una unidad fluyente, i.e. temporal. Así, desde el punto de vista individual, yo formo la unidad de mi vida mental por medio de la reflexión sobre mi vida. Para la vida mental intersubjetiva, i.e. darme cuenta que hay muchas vidas mentales, la unidad se logra por medio de una captación indirecta de la vida mental de los otros gracias a la así llamada empatía. De este modo, en la vida mental sólo soy capaz de lograr la unidad de mi propio ser de modo perceptivo gracias a la reflexión, mientras que las vidas ajenas jamás son percibidas en sí mismas por medio de la reflexión. Esta es una diferencia básica con la substancia. Mientras que sólo puedo formar la unidad de mi vida propia de modo perceptivo, en el caso de las cosas materiales, siempre es posible percibir el lado que no estoy viendo ahora. Ninguna cosa material es imperceptible por esencia.

En cuanto al contexto de una mente, queda excluido el espacio, porque las vivencias mentales son solo temporales. Ahora, el contexto temporal mental es distinto del contexto temporal de las cosas materiales. Al contexto mental, Husserl lo llama tiempo inmanente.

Así como Husserl le puso un nombre específico al sentido de una cosa material, llama mónada a la vida mental vista desde esta perspectiva.

Praxeología

La distinción husserliana entre hecho y esencia, entre ciencia empírica y eidética y, finalmente, entre mónada y substancia están a grandes rasgos en consonancia con la propuesta general de Mises (2007, 2013) y Rothbard (1973) de una praxeología. El trasfondo de la coincidencia se teje sobre el debate acerca de la metodología científica de las ciencias sociales y, por implicancia, de la economía. Este debate concierne especialmente la clase de dato sobre el que opera una ciencia social y cómo debe determinarse ese dato para que rinda una verdad científica. Por ejemplo, cuando la praxeología propone que la economía trata sobre la acción humana, i.e. un acto motivado por una meta, y que este dato fundamental difiere radicalmente de un dato físico, se inserta en el debate fenomenológico sobre la determinación científica de las verdades sobre la conciencia humana y su disputa con la psicología experimental. Una disputa que, al fin y al cabo, atañe al rechazo de la metodología de las ciencias naturales exactas en el campo de las ciencias sociales y a la revalorización del papel de la matemática para describir fenómenos humanos. Por eso, la praxeología debate desde el mismo lado que la fenomenología el problema epistemológico de las ciencias sociales, cuando defiende la tesis que el fenómeno económico es un fenómeno propio de lo mental ligado al deseo y las necesidades de un ser consciente y como tal, está atado a las propiedades generales de la conciencia y su posibilidad de determinación científica. La posibilidad de verdades económicas universales está así atada a la posibilidad general de verdades mentales universales. Y a su vez esta divergencia entre los datos funda una divergencia entre los métodos científicos. La fenomenología es capaz de esclarecer la cuestión epistemológica del dato fundacional de la praxeología: la acción humana, ¿constituye una verdad *a priori* o empírica? Y en relación con esta cuestión: ¿cuál es la evidencia propia del axioma praxeológico?

Otro tema en donde fenomenología y praxeología se tocan es el papel científico de la fantasía o los experimentos mentales y la naturaleza invariable de las verdades de las ciencias sociales y el carácter de una ley económica.

Bibliografía

Husserl, E. (1987). *Aufsätze und Vorträge (1911-1921)* (T. Nenon & H. R. Sepp Eds.). Dordrecht: Martinus Nijhoof.

Husserl, E. (1995). *Ideen zu einer reinen Phänomenologie und phänomenologischen Philosophie. Erstes Buch: allgemeine Einführung in die reine Phänomenologie* (K. Schuhmann Ed. Vol. 1). Netherlands: Springer.

Mises, L. v. (2007). *Human action: a treatise in economics* (B. B. Greaves Ed.). Indianapolis: Liberty Fund.

Mises, L. v. (2013). *Epistemological problems of Economics* (G. Reisman, Trad. B. B. Greaves Ed.). Indianapolis: Liberty Fund.

Rothbard, M. N. (1973). *Praxeology as the method of the social sciences*. En M. Natanson (Ed.), *Phenomenology and the Social Sciences* (Vol. 2, pp. 31-61). Evanston, U.: Northwestern University Press.

REFLEXIONES EN TORNO AL PENSAMIENTO DE GARCÍA CASELLA Y LA ECONOMÍA SOCIAL

Perotti, Hernán José (FCE-UNL)

Casabianca, María Luz (FCE-UNL)

INTRODUCCIÓN

Las cooperativas y mutuales pertenecen al sector de la economía social que incluye empresas sin fines de lucro, donde prima la persona sobre el capital.

“Las cooperativas y mutuales más consolidadas no solo tienen un peso nada despreciable en todas las actividades y territorio, sino que reúnen una doctrina común, un sistema de ideas compartido, una historia, una metodología de gestión democrática, un marco legal y reglamentario y una interconexión regional e internacional” (Elgue, 2008: p. 27)

Los valores sobre los que se asientan y los principios que rigen su funcionamiento, distinguen a las cooperativas y mutuales del resto de las empresas¹. En efecto, las cooperativas y mutuales compiten con similares parámetros de eficacia y eficiencia en el mercado; tratan de prestar el mejor servicio al menor precio; equilibran calidad, costos, mínimo recargo y competitividad. Pero como con su accionar tienen que subsistir, cumplir las metas, crecer y además trabajar en pos del bien común, estas diferencias son muchas veces sutiles y pueden prestar a confundir a los usuarios de la información contable.

El sistema contable adaptado a sus características informa sobre elementos patrimoniales, resultados y, una vez al año, emite los estados contables. A través de los estados contables se comunica la situación económica financiera a un amplio espectro de usuarios. Usuarios que precisan que la información se vincule a los principios y valores de la economía social para entender las peculiaridades del negocio, donde es más importante la calidad de los servicios que las ganancias.

El interés por la información contable es diferente entre usuarios. Los socios de cooperativas y mutuales están en una intersección, quizá con intereses opuestos cuando unos controlan y otros rinden cuentas. El interés por la utilidad de los estados contables en el marco de la economía social confluye en las asambleas ordinarias. Es gravitante la figura del gerente, máxime en los casos en que su formación contable es escasa o sus objetivos personales son muy diferentes a los

¹ Los valores que rigen su funcionamiento son: ayuda recíproca, honestidad, equidad, transparencia, autogestión, responsabilidad social. Los principios sobre los que se asientan son: libre adhesión, participación democrática, contribución acorde a los beneficios a recibir, capitalización de excedentes, acceso a la información, educación y capacitación, integración para el desarrollo, otros.

de los usuarios de las entidades que administran. Afirman Milanés y Texeira (2006, 95):

“...su concepción de la contabilidad como un gasto más que como una inversión que les lleva a basar sus decisiones más en la intuición y en la información cuantitativa extraoficial que en fundamentos formales, tal como evidenciamos en el estudio empírico que presentamos acerca de la evaluación de la utilidad de la información financiera en este tipo de empresas”.

La conceptualización de García Casella (1997, 13) sobre la contabilidad contempla las particularidades hasta el momento enunciadas:

“La contabilidad es una ciencia factual, cultural, aplicada que se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas en cada ente u organización social y de la proyección de los mismos en vista al cumplimiento de metas organizacionales a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos.”

Dentro de esos supuestos básicos se encuentra el reconocimiento de que existe un conjunto de sujetos (personas físicas, jurídicas y grupos) relacionada con los objetos, hechos y personas y que expresan sus preferencias acerca de ellos

García Casella (1998, 404) también reconoce que:

“... toda actividad con base científica considera en forma de abstracción determinados modelos capaces de abordar cuestiones fundamentales y encontrar la solución para cada una de ellas, siendo un nexo entre la teoría y la práctica con el fin de “orientar los procedimientos, criterios, normas y demás componentes de la actividad contable”.

Así es que se han seleccionado dos problemas de investigación de la Teoría General de la Contabilidad de García Casella: *sujetos de la actividad contable* y *modelos contables*, con el fin de reflexionar sobre las cuestiones específicas de las entidades de la economía social planteadas en los párrafos introductorios.

SUJETOS DE LA ACTIVIDAD CONTABLE

Dentro del conjunto de supuestos básicos en los que se basan los sistemas para cumplir con los fines de la contabilidad, García Casella (1997,13) menciona, entre otros once supuestos, que “existe un conjunto de sujetos (personas físicas, jurídicas y grupos) que tienen relaciones con los objetos, hechos y personas y expresan sus preferencias acerca de ellos.”

Los objetos, hechos y personas, así como las preferencias que los sujetos tienen sobre los mismos varían de una organización a otra, teniendo impacto en los modelos contables particulares, según las características intrínsecas y extrínsecas de las organizaciones.

“Las personas y grupos que pueden afectar o verse afectados por las políticas o acciones de una organización” (OWT, 2005) por lo cual son tenidas en cuenta,

junto con los preparadores de la información, para el caso particular de las organizaciones sin fines de lucro, extendiéndose a los asociados de cooperativas y mutuales que precisan un lenguaje claro, simple, despojado, para fortalecer el empleo de los estados contables.

Se comparte la opinión de García Casella y Rodríguez (2001,30 basados en Chambers, 1969), respecto a que los usuarios externos no acceden al proceso de preparación y presentación de informes financieros, y por tanto no se sirven solamente de los estados contables.

Así lo reconoce Mejía (2011, 33), considerando que los usuarios externos no participan de forma amplia y directa en la toma de decisiones directivas o ejecutivas sino que recurren a otras fuentes que exceden los aspectos financieros. El autor incluye a los emisores, pues:

“... son a su vez usuarios de la información emitida; ellos tienen el privilegio de poder acceder a información adicional en condiciones amplias y oportunas, cuestión que no es tan fácil para los usuarios externos de la información. El responsable de los estados financieros es la gerencia, sobre ella recae el compromiso y presunción que las afirmaciones y datos allí consignados sean fidedignos”.

En el Marco conceptual del IASB (2018, 2) se define en su párrafo noveno a los siete grupos de usuarios principales: inversores (a quienes en este trabajo se asimilan a los asociados de cooperativas y mutuales), empleados, acreedores, proveedores, clientes, gobierno, organismos públicos y público en general.

En este sentido, García Casella y Rodríguez (2001, 265) señalan con respecto a las personas o sujetos de la actividad contable que: “las diferencias que se observan entre individuos en materia de necesidades, habilidades y predisposición gravitan en la actividad contable y la hacen sumamente compleja. La actividad contable se lleva a cabo con la participación de sujetos que detentan personalidades disímiles, las cuales deben ser consideradas”.

LOS MODELOS CONTABLES

Pueden definirse a los modelos como representaciones de la realidad que intentan explicar el comportamiento de algún aspecto de esta. Son representaciones explícitas menos complejas que la realidad misma.

“La Contabilidad, como disciplina científica, habrá de desarrollar modelos factuales y formales tanto del tipo descriptivo (para describir el comportamiento de determinadas variables) y explicativo (para tratar de explicar las relaciones de causa- efecto entre dichas variables) como normativo o prescriptivo (orientados a operar, modificar, transformar las situaciones existentes)” (Panario 2005, 39).

García Casella y Rodríguez (2001) aseveran que:

- los modelos contables deben abarcar todos los componentes del universo del discurso contable, sin concentrarse exclusivamente la contabilidad en el artefacto tecnológico “informe contable”;

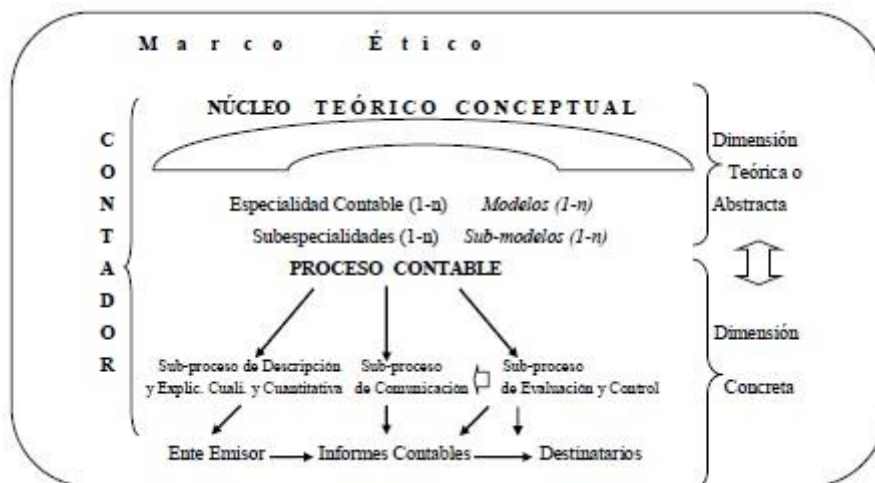
- los diversos paradigmas contables tienen influencia en los elementos que sirven a la construcción de los modelos contables;
- elaborar modelos contables implica reconocer la multiplicidad de objetivos propios de los seres humanos componentes;
- los modelos contables deben tomar en cuenta los supuestos: recursos, tecnología, espacio de acción, creencias de probabilidades y preferencias.
- se reconoce la existencia de por lo menos cinco modelos contables: patrimoniales, gerenciales, gubernamentales, económicos y sociales.
- la diversidad de necesidades y metas de entes y personas produce dificultades en la confección de los modelos contables abstractos.

Puede afirmarse entonces, que además de existir un modelo contable de tipo financiero o patrimonial, existirán otros modelos conforme a la realidad que se pretenda describir (gerencial, ambiental, social, etc.). Esta visión no podría desprenderse sino de la consideración de la contabilidad como una ciencia con un discurso amplio, pese a que el modelo patrimonial es el que atraviesa a la profesión contable en general y muchas veces actúa como un límite difícil de sortear a la hora de interpretar y explicar la realidad.

García Casella y Rodríguez (2001, 16) sostienen que “las mediciones contables no se expresan exclusivamente en términos cuantitativos monetarios sino que abarcan tanto mediciones cuantitativas no-monetarias como cualitativas”. Así, será necesario al pensar en modelos contables sociales y ambientales, utilizar unidades de medida cuantitativas no monetarias y cualitativas, además de las monetarias en los registros que así lo requieran.

El rol de los modelos contables y su articulación con los diversos elementos del universo contable queda claramente evidenciado en el esquema que plantean Fernandez y Geba (2009, 207):

Gráfico 1. Estructura de la disciplina contable



Fuente: Fernandez Lorenzo, L, y Geba N. (2009) , p. 207

Se ha mencionado que el modelo contable actúa como “nexo entre la teoría y la práctica con el fin de orientar los procedimientos, criterios, normas y demás componentes de la actividad contable” (García Casella 1998, 404) Y el esquema anterior ayuda a comprender que el proceso contable actúa como elemento articulador entre la dimensión abstracta (en la que existe de un Núcleo teórico Conceptual amplio) con la dimensión concreta de la realidad. En la dimensión teórica se encuentran los modelos contables que responden a especialidades contables (segmentos) y subespecialidades que delinearán las características específicas del proceso contable.

Geba et. al. (2012, 7) apuntan que, en la actualidad, los principales modelos son atravesados por la especialidad económico-financiera que generalmente “se enmarca en la unidad de medida monetaria, el capital financiero a mantener y determinados criterios de valuación para activos y pasivos”. A su vez, consideran que en la especialidad socio- ambiental se abordan temas referidos al “capital social, intelectual y natural a mantener y se utilizan distintas unidades de medida que incluyen indicadores simples y complejos pertinentes”.

LOS SUJETOS Y MODELOS CONTABLES COMO ELEMENTOS DEL DISCURSO CONTABLE EN LA ECONOMÍA SOCIAL: ALGUNAS VINCULACIONES

A partir de las notas conceptuales sobre los sujetos y modelos contables, como parte del discurso de la contabilidad como ciencia, se intentará reflexionar respecto a cómo estos elementos se manifiestan en las entidades de la economía social.

Reflexiones en torno a los sujetos contables

En el siguiente cuadro, se plantean sujetos contables que forman parte de la actividad contable en todas sus dimensiones en el ámbito de la economía social, específicamente para cooperativas y mutuales:

Tabla 1 – Sujetos contables en entidades de la economía social

Sujetos contables (genéricos)	Sujetos contables (específicos)	Características
Personas emisoras de informes contables	Consejo de administración (cooperativa)	Cumple las directivas y metas establecidas en la Asamblea, pero a diferencia de esta última, es un órgano en sesión permanente. El Consejo administra, ordena, dispone y ejecuta las decisiones que le competen. Sus atribuciones son de dos clases: explícitas, las que surgen del Estatuto e implícitas, todas aquellas que no se ha reservado la Asamblea. Son responsables de la emisión de los estados contables destinados a terceros
	Consejo directivo (mutual)	
	Gerencia	Colabora en el proceso de preparación de información para terceros y es usuario principal de información para la gestión. No tiene responsabilidad sobre los estados contables pero ejerce influencia en su preparación.
Personas revisoras del informe contable	Sindicatura	Se encargan del cuidado de los intereses de las cooperativas y mutuales. Lo hacen, no sólo fiscalizando al Órgano de Administración, sino que también pueden oponerse a decisiones de la Asamblea contrarias a la Ley o al Estatuto.
	Junta fiscalizadora	
	Auditor externo	INAES. Exigencia de auditoría externa a cargo de un Contador Público.
Personas destinatarias de la	Asociados	Leyes 20.337 y 20.321: Es deber tratar los estados contables en Asamblea. Las decisiones involucra a todos, aunque no hayan participado.

información contable	Organismos de control	INAES. Exige el envío de los estados contables y otra información de tipo económico-financiera y social en formato papel y digital.
	Resto de usuarios	Interesados en que las cooperativas y mutuales cumplan con sus fines enmarcados en los principios y valores de la economía social, pudiendo verse satisfechos con los informes patrimoniales o bien requerir otro tipo de información.
Personas reguladoras de la información contable	INAES	Emite normas contables específicas según el tipo de actividad de cada cooperativa.
	CPCE de cada jurisdicción	Órganos emisores de Normas contables – Norma profesionales como marco de presentación razonable. RT 11 y RT 24 (Normas particulares) También regula sobre Balance Social (RT 36)

Fuente: elaboración propia

El cuadro anterior pone de manifiesto cómo una serie de sujetos (personas humanas y jurídicas) actúan en carácter de emisores, destinatarios, revisores y reguladores de la información contable y, la diversidad de sus necesidades, habilidades y metas condicionan la tarea contable.

Expresadas de variadas formas: en algunos casos la regulación contable ha sido receptiva de esa diversidad, creando normas específicas para el sector; en otros casos, las demandas hacia las cooperativas y mutuales se manifiestan en acciones no normativas, como podría ser la demanda de los asociados u otros grupos de interés de contar con información socio-ambiental.

García Casella y Rodríguez (2001, 265), en referencia a las metas de los diversos actores incluidos en el dominio o universo contable, señalan que:

“La diversidad de metas de los sujetos intervinientes influyen en su tarea particular y condiciona la tarea contable. La regulación contable se halla sumamente influida por las distintas metas (y por la variación de las mismas) de los individuos intervinientes. Hay que tener en cuenta que la actividad humana en sociedad no es eminentemente económica lo que trae aparejada la necesidad de considerar metas sociales”.

Reflexiones en torno a los modelos contables

Se ha mencionado que los modelos contables sirven a los fines de describir una realidad; en el caso de las cooperativas y mutuales, éstas tienen particularidades que los modelos contables deben tener en cuenta y representar, sea desde la perspectiva patrimonial o social-ambiental.

¿Los estados contables de cooperativas y mutuales ponen en evidencia que las operaciones fueron realizadas en el marco de los valores y principios de la economía social? Bellostas, Bruscas y Moneva (2007, 106) constatan que:

“...los estados contables deberían ser completados con otro tipo de información no financiera que permita demostrar el cumplimiento de los objetivos de la entidad en términos de economía, eficiencia y eficacia, ante las limitaciones del resultado para informar a este respecto”.

Como el resultado no es sinónimo de ganancias o pérdidas en la economía social, no constituye una de las cifras más importantes a considerar. Corresponde preguntar, ¿qué otra información deberían incluir los estados contables de cooperativas y mutuales para contribuir a tomar decisiones? Tua (1991,41) aduce que necesariamente las investigaciones han de responder al entorno económico en el que se desenvuelven: “... entorno económico peculiar y característico en cada situación concreta y difícilmente repetible en otros ámbitos. La investigación empírica debería ser congruente con el papel que la información financiera desempeña en un sistema económico concreto”.

Panario (2006), a partir del trabajo “Modelos Contables con Método Científico” de García Casella (2004), resume que los pasos a seguir para la construcción de un modelo contable:

- I. Seleccionar los componentes fácticos destacados a analizar dentro del dominio contable del elemento a modelizar.
- II. Hacer énfasis en los objetivos del elemento contable a describir para orientar la solución a aplicar o modelizar. El mismo elemento del dominio contable se modelizará en forma diferenciada por existir situaciones diversas.
- III. Considerar la existencia de objetivos múltiples simultáneos.
- IV. Detallar relaciones y dimensiones de los componentes del elemento contable a modelizar.
- V. Al encontrar gran cantidad de variables se deberá hacer un esfuerzo para seleccionar las más significativas.
- VI. Intentar la expresión cuantitativa de los fenómenos; si no es posible hacer énfasis en una expresión cuantitativa austera y sintética.
- VII. Si es posible, formular ecuaciones, ya sea simples o con un grado de complejidad, pudiendo llegarse a ecuaciones simultáneas.
- VIII. Recordar que, si no es posible la formalización matemática, pueden elaborarse modelos literarios adecuados para el tratamiento de determinadas problemáticas.

De este modo, un mismo elemento contable puede ser analizado y representado bajo diferentes modelos contables, según los factores que determinan o inciden en la elaboración de dicho modelo. A continuación, se ha seleccionado un elemento contable particular: “resultado” y se analiza cómo el mismo puede ser modelizado según se tengan en cuenta distintas variables.

Tabla 2 – Modelización de un elemento contable

Elemento contable	Resultado contable (explicación de su cuantía y composición)
<p>Componentes fácticos destacados a analizar dentro del dominio contable del elemento a modelizar</p>	<p>Restricción en la distribución de excedentes (cooperativas) / Imposibilidad de distribución (mutuales)</p> <p>Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas</p> <p>Finalidad de servicio a sus miembros o a la comunidad antes que finalidad de lucro</p>
<p>Objetivos múltiples simultáneos</p>	<p>Sujetos contables: usuarios asociados (que participan en organismos administrativos y/o de fiscalización / que no participan) gerentes, preparadores de información contable, empleados, auditores, organismos de control.</p>
<p>Relaciones y dimensiones de los componentes del elemento contable a modelizar</p>	<p><u>Sector de la entidad</u>: tipo / ramo de actividad desarrollada (agrícola, financiera, salud, seguros, de consumo, etc.)</p> <p><u>Diversificación de actividades</u>: definida por cantidad de actividades múltiples que desarrolla contemplada en estatutos, actas de directorio o estados contables.</p> <p><u>Tamaño de la entidad</u>: definida por cantidad de asociados, cantidad de sucursales, cantidad de empleados, nivel de facturación, estructura patrimonial, entre otros.</p> <p>- <u>Sistema contable desarrollado</u>: definida por tipos de informes que se emiten (informes gerenciales periódicos elevados a comisión directiva, presupuestos periódicos: mensuales, trimestrales, anuales, control presupuestario, cálculo de indicadores, estados contables, etc.)</p> <p>Normativas legales y profesionales.</p>
<p>Selección de las variables más significativas y su expresión cuantitativa y sintética</p>	$RIC_x = f(a_x; b_x; c_x; \dots; n_x)$ <p>RIC_x es la revelación de principios y valores en los estados contables de cooperativas y mutuales para una entidad en la demostración de su resultado en base a un "modelo contable (x)"</p> <p>a_x; b_x; c_x; ...; n_x: variables que influyen en la revelación de principios y valores de la información contable preparada, a saber: tamaño de la entidad, sector de la entidad, diversificación de actividades, endeudamiento, exigencias normativas.</p>

<p>Modelizaciones posibles</p>	<p>Modelo contable patrimonial</p> <p>Dentro del modelo contable general contenido en el Marco Conceptual definido en la RT 16, los organismos emisores de normas argentinas reconocen la necesidad de que los entes de la economía social tengan sus normas específicas: las cooperativas RT 24 y las mutuales RT 11. Estas normas establecen particularidades respecto a la forma de medir y exponer los resultados, pero responden a un grupo de variables particulares y no a todas.</p> <p>Modelo contable social-ambiental</p> <p>La contabilidad social se ocupa de los grupos interesados o <i>stakeholders</i> de tipo externo, a quienes ofrece un panorama amplio de las dimensiones económica, social y ambiental de las organizaciones; sus reportes son conocidos también como memoria de sostenibilidad, pero no son los únicos modelos que pueden rescatarse, en la actualidad OWT (2005) propone rendir no solo a quienes se tiene la responsabilidad de rendir sino contemplar a todos aquellos a quienes afectan sus acciones en el presente o a futuro. Este dominio más amplio es en función de los “nuevos requerimientos que la sociedad demanda a las organizaciones” (García Fronti 2012, 211).</p>
---------------------------------------	--

Fuente elaboración propia

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bellostas Pérez-Grueso, A. J., Brusca Alijarde, I. B. y Moneva Abadía, J. M. (2007). Utilidad de la información financiera para la gestión de las entidades privadas no lucrativas. *Spanish accounting review*, 9(18), 87-109.

Elgue, M.C. (2008). La economía social en el desarrollo territorial. Cap. 1, 17-29. En Elgue, M.C. (comp). *Emprendedores de la economía social*. Buenos Aires: Ciccus.

Fernandez Lorenzo, L. y Geba N. (2009). *Lecturas sobre elementos del discurso contable*. La Plata: Haber.

García Casella, C. L. (1997) Naturaleza de la contabilidad. Revista “Contabilidad y Auditoría”. Año 3 N° 5 Mayo 1997. Buenos Aires: FCE UBA – Disponible: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/cya/cya_v3_n5_02.pdf
 Recuperado: 10/04/2019

García Casella, C. L. (1998). *Enfoque multiparadigmático de la contabilidad: modelos, sistemas y prácticas deducibles para diversos contextos*. Tomos I y II. Buenos Aires: Autor.

García Casella, C. L. y Rodríguez de Ramirez, M. del C. (2001). *Elementos para una teoría general de la Contabilidad*. Buenos Aires: La Ley.

García Fronti, I. (2012). Problemas de la Contabilidad social y ambiental: Algunas reflexiones sobre la necesidad de un abordaje interdisciplinario. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 60, 209-218.

Geba N. et. al (2012) “*La Estructura Contable como Recurso Didáctico para Representar y Facilitar la Comprensión, Observación e Investigación Contable de la Realidad.*” Jornadas del Departamento de Contabilidad - Facultad de Ciencias Económicas UNLP

International Accounting Standards Board - IASB (2018). *Framework*. London: IFRS Foundation Publications Department.

Mejía Soto, E. (2011). *Introducción al Pensamiento Contable de García Casella*. Colombia: FIDESC.

Milanés Montero, P y Texeira Quirós, J (2006). Evaluación de la utilidad de la información financiera elaborada por la pequeña empresa: Un estudio empírico. En *Revista de Contabilidad*. Vol 9, N° 17, 81-89 enero-junio 2006. España: Asociación Española de Profesores Universitarios en Contabilidad -ASEPUC.

One World Trust (OWT) (2005): Pathways to Accountability. The GAP Framework, OWT, U.K. Recuperado de <http://oneworldtrust.org> en junio 2019.

Panario Centeno, M.M. (2006) *La Contabilidad y sus modelos: justificativo de la no existencia de un Modelo Contable Único*. En García Casella (2006) “Modelización posible de la Contabilidad Social. Buenos Aires: FCE-UBA

Tua Pereda, J. (1991). La Investigación empírica en contabilidad. Los enfoques en presencia. En *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 20(66), 7-82.

ADAM SMITH Y EL COMERCIO INTERNACIONAL A LA LUZ DE SUS EPÍSTOLAS

Perpere Viñuales, Alvaro FCE-UCA/UNSTA

INTRODUCCIÓN

En la presentación de su traducción a los *Escritos Preliminares de la Riqueza de las Naciones*, Gonzalo Carrión señala, a mi juicio con mucho acierto, que en Adam Smith se observa el paradójico caso de la coexistencia de una gran desproporción entre el *reconocimiento* de su figura como pensador con respecto al *conocimiento* profundo de su obra (Carrión, 2017, 12). En este sentido, hay que señalar la poca atención prestada a otras obras que no sean *La Riqueza de las Naciones* y la *Teoría de los sentimientos morales*. Estas otras obras, de ser tenidas en cuenta, ayudarían a lograr una visión más acabada de su pensamiento. Un caso particular se da con las Epístolas, un género de escritura que además permite, por su particularidad, percibir matices propios de la personalidad de quien las escribe.

Atendiendo a esta situación, en las páginas que siguen, me propongo revisar la cuestión de la libertad de comercio entre las naciones que desarrolla Smith, pero prestando exclusiva atención a una selección escogida de sus Epístolas, todas ellas escritas luego de 1778. Esta forma de aproximarme al tema, que deja adrede fuera del análisis a su obra más importante, supone la asunción de un enfoque metodológico particular que quisiera justificar, aunque más no sea brevemente.

En primer lugar, la característica que brindan las epístolas es que, en ellas, Smith no busca dar una exposición teórica sobre el tema del libre comercio entre naciones, sino que sencillamente busca responder diferentes preguntas, consultas y comentarios respecto a situaciones específicas relacionadas con la discusión sobre apertura comercial de Gran Bretaña hacia otros mercados particulares. Sus interlocutores, como mostraré, fueron en su mayoría personas que tenían alguna autoridad dentro del gobierno de Gran Bretaña. Las respuestas que da Smith en estas cartas están siempre enfocadas en dar soluciones concretas, y están enmarcadas en el contexto histórico social en que se encontraba. Aunque, como se verá, ciertamente es posible encontrar una línea de continuidad entre lo que dice en estas epístolas y lo dicho en *La Riqueza de las Naciones*, estos textos, a mi juicio, permiten completar lo anterior al agregarle interesantes matices y detalles.

En segundo lugar, el recorte temporal (la selección de Epístolas aquí tratadas es posterior a 1778) se debe a dos motivos correlacionados. Para esta fecha, Smith ya ha publicado la primera edición de *La Riqueza de las Naciones*, y se puede suponer que gracias a esto ya ha logrado establecer una sólida perspectiva teórica desde la cual abordar e interpretar la cuestión del comercio internacional. Junto a ello, la publicación de esta obra le dio, además, cierto reconocimiento, tanto por parte de parte de la comunidad académica, como de aquellos dedicados a la política. Así lo manifiesta H. Dundas (Adam Smith, 1987 [1779], 239-240), y lo reconoce también el propio Smith en carta a Andreas Holt (Adam Smith, 1987, [1780], 251). Al mismo tiempo, su trabajo en la oficina de Aduanas, donde estaba

desde comienzos de 1778, lo había acercado al mundo concreto del comercio y de la política, iluminándolo sobre algunas problemáticas muy propias de esta actividad. Esta situación le da la posibilidad de analizar toda la cuestión del comercio internacional y, especialmente, del comercio internacional británico, desde la doble perspectiva académica y de funcionario público.

Este enfoque metodológico que se propone no es totalmente original. Un abordaje similar al que aquí se plantea, puede verse en la obra biográfica escrita por Ross (2010). En su análisis sobre el papel que tuvo Smith en sus años trabajando como Comisionado de Aduanas, Ross analiza las cartas 201, 202 y 203 (siguiendo aquí la numeración de la Glasgow Edition), todas ellas escritas cuando ya ejercía esa tarea (las tres son de finales de 1779) y menciona algunas otras epístolas posteriores en las que se toca el tema, aunque sobre estas no da mayor desarrollo. Por el carácter biográfico de la obra de Ian Simpson Ross, el capítulo donde analiza estos textos no se enfoca en su visión del comercio internacional sino que más bien se esfuerza en mostrar la relación entre el trabajo que Smith tenía en ese momento con las epístolas enviadas. No llama la atención, entonces, que el eje de su análisis derive a la discusión sobre el contrabando, que termina teniendo un desarrollo preponderante en su texto (Ross, 2010, 343-352).

Debido a la centralidad otorgada al tema de la libertad de comercio, las epístolas 201, 202 y 203 ocupan también, en esta presentación, un lugar preponderante. En ellas, Smith abordó una propuesta irlandesa para abrir el comercio con Gran Bretaña y superar así una situación compleja, tanto desde el punto de vista político como económico (Rae, 1895, 346-350). El escocés fue consultado sobre la cuestión y respondió enviando sendas cartas a Henry Dundas¹, Lord Carlisle² y William Eden³, tres miembros del gobierno especialmente preocupados por la cuestión. Pero, a diferencia de lo que puede encontrarse en el análisis hecho por Ross, en las páginas que siguen me centraré exclusivamente en la cuestión del comercio internacional, y prestaré mayor atención a otras epístolas en las que se aborda la temática. Entre estas otras misivas, merecen destacarse aquellas referidas al comercio entre Gran Bretaña y sus Colonias con los recientemente independizados Estados Unidos de América.

LA DEFENSA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A los efectos de ordenar la exposición, he organizado la presentación agrupando, por un lado, la argumentación conceptual que presenta Smith en torno al problema y, por el otro lado, mostrando una serie de argumentaciones y reflexiones más prácticas, con las que el escocés busca completar lo anterior.

¹ Henry Dundas (1742-1811). Fue miembro del Parlamento Británico (1774-1802), y ocupó diversos cargos en Escocia, y en el gobierno de Inglaterra.

² Frederick Howard, 5to conde de Carlisle, (1748-.1825). Entre muchos otros cargos fue Lord Teniente de Irlanda entre 1780-1782.

³ William Eden, (1745-1814), quién fue Miembro del Parlamento Británico (1774-1793) y del Irlandés (1781-1783), además de ejercer diversos cargos diplomáticos.

a) Un abordaje teórico a un problema concreto

Una primera aproximación a sus epístolas muestra que Smith se encarga, antes que nada, de resaltar que las restricciones al comercio tienen su origen en pedidos y reclamos hechos por los propios comerciantes y manufactureros, y en este debate concreto, en los de Gran Bretaña. Esta idea, que ya había sido sostenida en la *Riqueza de las Naciones* (Smith, 1981, 452; 459) de un modo general, es puesta aquí en primer lugar, y personalizada en los comerciantes de su país. Smith afirma que son estos quienes se oponen al libre comercio (Adam Smith, 1987 [1779], 242), y que esta oposición se debe a que tienen un interés muy pequeño (Adam Smith, 1987 [1779], 243). El escocés tiene claro que ese sector no es mayoritario pero que, sin embargo, forma un grupo de poder lo suficientemente fuerte como para generar políticas a su favor, y así lo señala en 1785:

“En un país donde el clamor siempre intimida, y una facción usualmente oprime al gobierno, las regulaciones hechas en torno al comercio son comúnmente dictadas por aquellos que están más interesados en engañar e imponerse sobre lo público” (Adam Smith, 1987 [1785], 286).

El resultado de esta situación ha sido que solamente algunos han sido favorecidos por las restricciones, mientras que el verdadero interés de la nación ha sido anulado (Adam Smith, 1987 [1779], 243). En este sentido, Smith señala que estos grupos han logrado hacer que la sociedad legisle en contra de sus propios intereses (Adam Smith, 1987 [1779], 243).

Asumiendo esta situación, se entiende la expresa recomendación que hace Smith en su carta a Dundas. En efecto, allí, en vez de recomendar una modificación sin más de la cuestión, señala enfáticamente que es necesario convencer, si no a todos los comerciantes, al menos a algunos de los más reconocidos (Adam Smith, 1987 [1779], 242). El escocés es muy enfático al recomendar que realice algún tipo de contacto personal con gente que él mismo dice conocer (Adam Smith, 1987 [1779], 242), y busque persuadirlos de las ventajas que implicará la nueva situación. Smith parece otorgar especial importancia a la persuasión que hay que realizar sobre ellos, y en particular sobre los más reconocidos miembros del grupo, si se quiere realmente solucionar la situación. En efecto, siguiendo la propuesta de Leónidas Montes, una lectura atenta de estas cartas muestra que no es la fuerza de la autoridad la que debe establecer el sistema económico adecuado, o al menos derogar uno que Smith considera “absurdo”. Más bien, aquí también se observa la necesidad de cierta argumentación moral y racional para que se lo acepte. Esto se logra, entonces, por medio de la *persuasión* antes que de la imposición (Montes, 2019, especialmente 8-9)

Unido a lo anterior, Smith es muy claro en su afirmación de que las restricciones al libre comercio generan, en la práctica, ciertos monopolios que son siempre perjudiciales para la sociedad. En este punto, también la coincidencia conceptual con la *Riqueza de las Naciones* es clara. Sin embargo, en el marco de la discusión, llama la atención la sucesiva valoración que hace Smith de como se da esa situación en Inglaterra. Es claro, señala, que todo control restrictivo sobre el comercio implicará, necesariamente, un injusto favorecimiento de algunos productores sobre otros. Pero al debatir, por ejemplo, sobre las ventajas que traería una mayor apertura comercial con Irlanda, la fuerza de sus palabras no puede sino llamar la atención: señala, por ejemplo, que es necesario reconocer

que mayor apertura interferirá un poco con algunos de nuestros *mezquinos* monopolios (Adam Smith, 1987 [1779], 241). Un poco más adelante reitera la idea, destacando que la apertura dañará a algunos de *nuestros* monopolios, pero no habrá, sin embargo, ningún daño para Gran Bretaña considerada en su totalidad (Adam Smith, 1987 [1779], 241). De hecho, para él, el no haber tenido libre comercio ha generado *absurdos* monopolios, que *absurdamente* hemos establecido contra nuestros propios intereses (Adam Smith, 1987 [1779], 241-242, también puede verse en la carta siguiente (Adam Smith, 1987 [1779], 243). (Merece señalarse que Smith reitera esa adjetivación dos veces en la misma oración). Incluso una genuina apertura generaría un fuerte intercambio con naciones vecinas, no solamente con Irlanda. De hecho, para él, este tipo de medidas resolvería así el problema de qué legislación establecer para comerciar con Estados Unidos (Adam Smith, 1987 [1783], 271).

En orden a mostrar los efectos de las restricciones impuestas por la legislación actual sobre las manufacturas y el comercio de Inglaterra, Smith analiza en detalle el caso particular que implica el cierre de las importaciones de arenques holandeses a Gran Bretaña y el efecto que tiene en los productores y consumidores ingleses. Este caso, es especialmente importante en términos de la evolución intelectual de Smith, ya que muchas ideas aquí presentadas serán desarrolladas en la tercera edición de la *Riqueza de las Naciones*, en las secciones IV, v, 28-37)⁴. Una primera mirada nos puede hacer creer que esto beneficia a todos los ingleses que viven de esa tarea, en la medida que la legislación les deja el mercado británico entero a su disposición. Sin embargo, una revisión más completa muestra que esto es totalmente equivocado. Por un lado, porque esta especie de mercado cautivo que les ha sido otorgado ha hecho que, carentes de motivación e incentivos por mejorar, bajen sustancialmente la calidad de sus productos. Por el otro, porque si bien esa legislación les ha garantizado un número de compradores, su mercado total ha disminuido, en la medida en que, por la mencionada baja de la calidad de su producto, los mercados internacionales se les han cerrado (y se seguirán cerrando) al ser continuamente superados por los holandeses. Así, el resultado de esta prohibición ha acabado siendo una baja de la calidad de los productos y un achicamiento real del mercado (Adam Smith, 1987 [1779], 245).

En las cartas, Smith también reitera que la apertura del comercio implica abrir no solamente a las importaciones sino también las exportaciones. Desde un punto de vista argumentativo, las consecuencias serán las mismas que al tratar sobre las importaciones (Adam Smith, 1987 [1779], 243). El cierre de las exportaciones también degeneran la calidad de los productos y se hacen en beneficio de algunos poco Manufactureros (Adam Smith, 1987 [1779], 246).

Finalmente, cabe señalar que, aunque en menor medida, Smith también argumenta a favor del libre comercio apelando a cierto derecho a comerciar, es decir, a algo que va más allá de la utilidad del mismo. Así puede verse, por ejemplo, escribiendo a J. Sinclair, declara que cierto comercio monopólico parece ir en contra de los derechos de la humanidad ("*contrary to the rights of mankind*") ((Adam Smith, 1987 [1782], 262).

⁴ Es de señalar que la tercera edición de esa obra recibió especial atención por parte de Smith, que según él mismo señala, se encargó tanto de completarla como de revisar toda la preparación de la publicación (Smith, 1987, 42).

b) Un abordaje práctico a un problema teórico: la persuasión social

Las cartas muestran que, sin embargo, Smith presenta una argumentación alternativa a la cuestión, una argumentación que es menos teórica y más cercana a la vida cotidiana. Por ejemplo, en un texto que ha sido muy comentado por quienes analizan la cuestión de Smith y el contrabando, luego del tratamiento que hace sobre los arenques holandeses, el escocés cambia el tono de sus palabras y señala:

“Las prohibiciones no evitan la importación de los bienes prohibidos. Ellos son comprados en todas partes y de manera justa, por personas que no están ni remotamente al tanto de que están comprando cosas prohibidas. Más o menos una semana después de que fui nombrado Comisionado de Aduanas, al mirar la lista de bienes prohibidos (que está colgada en cada una de las oficinas de Aduanas y que vale la pena que usted las tenga en cuenta) y al mirar mi propia ropa, encontré, para gran sorpresa mía, que yo tenía muy pocas cosas, una corbata, un par de volados, o un pañuelo de bolsillo, que no estaban prohibidos para ser vestidos o usados en Gran Bretaña. Quise dar un ejemplo y quemé todo. No le recomendaría examinar ni su ropa ni la de la señora Eden, ni los muebles de su casa, a menos que quiera pasar por un apuro similar.” (Adam Smith, 1987 [1779], 245)

El texto se presta a diversas lecturas y relecturas. Por ejemplo, Ross, al citarlo, se propone destacar cierta tensión entre la cuestión del contrabando y el pensamiento moral de Smith (Ross, 2010, 339-340). Así es tratado también en la nota 6 de la página 452 de la Glasgow Edition de *La Riqueza de las Naciones* (Smith, 1981, 452-453), que se centra precisamente en la conexión que hay entre la prohibición total de importar y la existencia fáctica y creciente del contrabando, en general, inversamente proporcional al tamaño de la imposición. Por mi parte, quisiera, sin embargo, destacar otros elementos que surgen del mismo texto y que no contradicen sino que completan lo anterior.

En primer lugar, llama la atención que el mismo Smith señala desconocer, al menos antes de ver la lista, la cantidad de productos que él tenía de manera contraria a las normas. Es de señalar que, vista la cuestión, era muy poco lo que podía exigirse al ciudadano de a pie, que sin ningún lugar a dudas compraría esos productos, técnicamente prohibidos, de buena fe. Y en segundo lugar, el hecho de que él los poseyese (y tenga fuertes sospechas de que tanto su interlocutor, W. Eden, como su mujer, la Sra. Eden, también los tendrán) muestra que estas prohibiciones, al menos en determinado punto, carecen de sentido, en la medida en que son tan ampliamente incumplidas que su existencia parece ser difícil de explicar.

Otro elemento que muestra a Smith discutiendo elementos concretos puede verse cuando reconoce que hay, en todas estas cuestiones, intereses y conflictos que van más allá de lo que puede reconocerse en el puro análisis económico de los hechos. Por eso, así como antes había considerado “mezquinos” los intereses de los comerciantes y manufactureros, más adelante reconoce implícitamente la existencia de un temor generalizado a que la apertura de las importaciones implicará una especie de inundación de productos extranjeros, que fulminará a los

trabajadores locales. Ante esto, el escocés parece asumir que es necesario dar, a este tipo de temor, cierta argumentación de tipo político, que busque mostrar que es infundado y que las consecuencias que se siguen de no criticarlo o tomarlo como cierto son contraproducentes. Así, discutiendo sobre el posible tratado con Irlanda, en medio de todas sus argumentaciones económicas, Smith se esfuerza en señalar que de hecho la economía irlandesa es tremendamente débil comparada con la inglesa, y que no puede ni podrá competir con Inglaterra por lo menos por los próximos cien años (Adam Smith, 1987 [1779], 243). Esta idea es sucesivamente reiterada en medio de diferentes argumentaciones (Adam Smith, 1987 [1779], 242). Una mirada objetiva de la economía muestra que no hay ningún riesgo real de que productos irlandeses inunden Gran Bretaña.

Una problemática semejante se puede ver cuando se le consulta sobre si debe concederse a las Colonias inglesas la posibilidad de comerciar con el recientemente independizado Estados Unidos de América. Nuevamente, además de toda la argumentación teórica a favor del comercio internacional, Smith destaca que, de no favorecerse esta libertad de comercio, el resultado será paradójicamente más perjudicial para aquellas Colonias que han permanecido fieles a la Corona inglesa que a los habitantes de Estados Unidos (Adam Smith, 1987 [1783], 271). El escocés señala que son las Colonias las que tienen más necesidad de comerciar con Estados Unidos, en la medida en que la provisión de productos que obtienen les es más indispensable que la que estas les entregan a los americanos. Si se les impidiera comerciar, y este impedimento se hiciera encima para afectar los intereses de los Estados Unidos, la consecuencia será, políticamente hablando, absolutamente contraria a lo buscado. Hará un daño mayor a quienes siguen siendo súbditos de Inglaterra que a aquellos que se independizaron de ella. Es más, Smith duda de que, a pesar de lo que dicen sus políticos, Estados Unidos quiera verdaderamente libre comercio (Adam Smith, 1987 [1783], 271). Pero, al final de la historia, si se le diera un privilegio a una nación por sobre otra al momento de comerciar, lo que se observará en el fondo es que hay algún interés particular en la cuestión (Adam Smith, 1987 [1783], 271).

CONCLUSIÓN

Como he intentado mostrar a lo largo de esta breve presentación, las epístolas de Adam Smith nos revelan a un autor especialmente dedicado en aplicar a discusiones concretas, las ideas formuladas en *La Riqueza de las Naciones*. Hay, por lo tanto, un explícito intento por marcar los aspectos prácticos de su concepción económica. En este intento, además, se puede ver que Smith no rehúye de los problemas concretos que supuestamente su teoría buscaba resolver. Esto se puede ver, por ejemplo, en el hecho mostrado de que no teme adjetivar negativamente a los manufactureros y comerciantes británicos, ni acusarlos de tener una mirada sesgada y cortoplacista, centrada en sus propios intereses. Al mismo tiempo, no teme tampoco abordar cuestiones complejas para la política de su tiempo, como el comercio con las recientemente independizadas colonias americanas. Finalmente, el período de cartas elegido permite ver, al menos en algunos temas, la evolución que va teniendo el pensamiento de Smith entre la primera edición de la *Riqueza de las Naciones* y la tercera, más definitiva, pero sobre todo, más madura. Su experiencia como Comisionado de Aduanas, lo mismo que su creciente intercambio epistolar con personas de diversa influencia

política, parecen haberle abierto el paso a un mayor conocimiento práctico de la realidad económica, que luego se plasmó en esa tercera edición. Por ello, a mi entender, este tipo de aproximación metodológica a la obra de Smith, especialmente enfocada en textos alternativos a los dos más reconocidos, permite conocer en ellos a un hombre comprometido con sus ideas, con su tiempo, y en un permanente esfuerzo por revisar y completar sus ideas.

Bibliografía (exclusivamente la citada)

Carrión, Gonzalo: (2017), “Estudio Introductorio” a Smith, Adam, *Escritos preliminares de la Riqueza de las Naciones y Consideraciones sobre la primera formación de las lenguas*, Biblioteca Nueva, Madrid.

Montes, Leónidas: (2019), “Adam Smith’s foundational idea of sympathetic persuasión”, en *Cambridge Journal of Economics*, 43, pp. 1-15.

Rae, John (1895), *Life of Adam Smith*, London, Macmillan and Co (puede verse en http://files.libertyfund.org/files/1411/0238_Bk.pdf acceso 25 de junio de 2019)

Ross, Ian Simpson: (2010), *The life of Adam Smith*, Oxford university Press, Oxford.

Smith, Adam: (1987), *The Correspondence of Adam Smith*, Liberty Fund, Indianapolis (Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith, v. 6)

Smith, Adam, (1981), *An Inquiry into de Nature and Cause of the Wealth of Nations*, Liberty Fund, Indianapolis, (Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, v. 2)

LA ADAPTACIÓN A LOS EXTREMOS CLIMÁTICOS COMO POLÍTICA DE DESARROLLO EN LA ARGENTINA EN EL SIGLO XXI

Poet, Alexis I. – Universidad Abierta Interamericana

Introducción

Desde el año 2000, Argentina cuenta con la adopción de los Objetivos de Desarrollo del Milenio como política de desarrollo. Sin embargo, los ODM tenían la característica de ser globales y no regionales o nacionales. En ese sentido, los Objetivos de Desarrollo Sostenibles, representaron una evolución, al gestarse como objetivos de alcance nacional y local.

La Argentina ha desarrollado todas sus políticas estructuradas en torno a una organización del tipo a la planificación estratégica, en ésta se establecen objetivos de gobierno (OG) y prioridades. En ese sentido, el OG III – Desarrollo de Infraestructura, contempla desarrollo de energía, transporte y agua potable, entre otros.

Dentro del Desarrollo de Infraestructura (OGIII), se encuentra la prioridad de Prevención de Inundaciones (prioridad 36). A partir de este marco, se ha desarrollado la Adaptación a los Extremos Climáticos, segundo componente del Plan Nacional del Agua, rector de la política hídrica nacional. Es aquí en dónde se centra la investigación que busca caracterizar el problema abordado (los extremos climáticos) e identificar las respuestas que ofrece esta política de gobierno para lograr una eficaz y eficiente gestión integral de los recursos hídricos.

Desarrollo Sostenible

En primer término, se busca construir un idioma común introduciendo definiciones que, para muchos pueden ser términos nuevos pero que vienen utilizándose desde la década del '40 – para el caso del desarrollo económico¹ – o desde la década de los '70 – para el caso del desarrollo sostenible enfocado prioritariamente a la cuestión ambiental. En este sentido, la Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI, por sus siglas en inglés), a través de sus recomendaciones, expone que el Desarrollo Sostenible se ha definido como el desarrollo capaz de satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades (ISSAI 5130).

Rumbo a los ODS

¹ Véase Poet, A. “Las Ideas de Desarrollo a Partir de la Segunda Mitad del SXX”. XXIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. Agosto 2018.

En el año 2000 se reunieron en Ginebra 198 países para celebrar la Cumbre del Milenio. Así, en este marco, se aprobó lo que se conoce como la “Declaración del milenio”, por medio de la cual, los países firmantes se comprometieron a implementar acciones para alcanzar una serie de Objetivos de Desarrollo para el año 2015. Reducir la pobreza, atender las enfermedades endémicas y proteger al niño y la mujer, son algunos ejemplos. Conjuntamente, estos criterios, fueron ratificados en la Cumbre Mundial de 2005.

La agenda 2030

En la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible 2015 que tuvo lugar del 25 al 27 de septiembre de 2015 en la sede de la ONU en Nueva York los estados miembros aprobaron la Nueva Agenda Global de Desarrollo Sostenible conformado por 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y 169 metas. Esta agenda fue aprobada por 193 estados miembros de las Naciones Unidas, de la cual Argentina es miembro desde 1948.

La agenda es un plan de acción global en favor de las personas, el planeta y la prosperidad. Entró en vigencia en Argentina a partir de enero de 2016 y culmina en diciembre de 2030.

Los ODS son de carácter integral e indivisible. La Res. 70/1 de la Asamblea General de las Naciones Unidas (AG-ONU) entiende que los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son herederos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), a fin de ampliar la cobertura de los compromisos mundiales, enfatizando la integración entre las esferas ambiental, social y económica. Esta agenda tiene sus fundamentos en la Declaración Universal de Derechos Humanos (Resolución 217 A)

La Argentina y el compromiso mundial

Los ODS implican un compromiso común y universal, y cada país fija sus propias metas nacionales, según su realidad y necesidades. Argentina ha encarado las metas globales sobre la base del objetivo aspiracional de eliminar la pobreza, y los objetivos y prioridades del Gobierno Nacional.

El Foro Político de Alto Nivel sobre el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (FPAN) es el encargado de supervisar el seguimiento y examen de los ODS.

En Julio de 2017 nuestro país presentó el Primer Informe Voluntario Nacional ante el FPAN. El mismo da cuenta de los procesos realizados desde el inicio de la implementación de la Agenda 2030, hasta junio 2017. Es considerado un instrumento crucial para su progreso y seguimiento.

En junio de 2018 se presentó ante el FPAN el Informe País ODS 2018 segundo documento de seguimiento de los avances argentinos. Este informe da cuenta de los progresos alcanzados en el logro de los ODS y en las políticas públicas aplicadas en favor de su consecución.

La Coordinación de la Agenda

Dando continuidad a la responsabilidad asumida con los Objetivos del Milenio, el Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales, es el Organismo que en Argentina se encarga de coordinar la implementación, adaptación y seguimiento de los ODS. Para ello realiza un trabajo articulado con los organismos nacionales, el sistema de Naciones Unidas, los Gobiernos Provinciales y municipales, el sector privado empresarial, las organizaciones de la sociedad civil y el sector académico.

Vinculación de ODS con los objetivos de Gobierno

Las políticas y prioridades nacionales del Gobierno fueron consideradas en las etapas de priorización, adaptación, revisión y consolidación de metas e indicadores iniciadas en diciembre de 2015.

En 2016 se publicaron oficialmente los objetivos de gobierno, asociados a 100 prioridades nacionales. En enero de 2017 se realizó una vinculación de los mismos con las metas de los ODS.

Objetivos de Gobierno	ODS involucrados
1. Estabilidad macroeconómica	1,8,10
2. Acuerdo productivo nacional	1,2,4,5,7,8,9,11,12,14,16,17
3. Desarrollo de infraestructura	1,2,6,7,8,9,11,12,13,15
4. Desarrollo humano sustentable	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,15,16,17
5. Combate al narcotráfico y mejora de la seguridad	16
6. Fortalecimiento institucional	10,16
7. Modernización del Estado	1,2,4,8,11,12,16,17
8. Inserción inteligente al mundo	1,2,8,11,12,13,16,17

Fuente: CNPS-ODS

Plan Nacional del Agua

Este plan consta de cuatro ejes temáticos: agua potable y saneamiento, adaptación del territorio al cambio climático, obras multipropósito y nuevas áreas de riego.



Fundamentos

El Plan Nacional del Agua (PNA) establece las bases de la política hídrica nacional. Fue elaborado en sintonía con la Agenda 2030. El PNA consta de 4 ejes: (1) agua y saneamiento; (2) adaptación a extremos climáticos; (3) agua para la producción; (4) aprovechamientos multipropósito y biomasa. El eje 2 "Adaptación a extremos climáticos" está orientado a incrementar los niveles de protección de la población, especialmente aquella más vulnerable frente a las inundaciones, sequías y otras amenazas mediante infraestructura, sistemas de alerta y planes de contingencia.

Las metas específicas del Plan Nacional son: alcanzar la provisión de agua potable al 100% de la población, y el 75% en cloacas y desagües, incrementar en un 17,5% las áreas con sistemas de riego sumando más de un millón de hectáreas productivas, adaptar el territorio a los efectos del cambio climático mediante la realización de obras en territorio, y realizar obras de usos múltiples del agua.

El Plan también busca proteger a la población y los sistemas productivos de los extremos climáticos mediante la elaboración de planes de gestión de cuencas y diversas obras que permitan la adaptación de núcleos urbanos, áreas rurales y sectores productivos a excesos hídricos y a sequías.

Argentina se encuentra entre los países más afectados por catástrofes de inundaciones rurales y urbanas. Es necesario implementar obras para proteger la vida de las personas y mitigar el impacto sobre los bienes de la población, la infraestructura y la producción.

Inundaciones

De acuerdo con el Banco Mundial (2000), Argentina se encuentra entre los catorce países más afectados por catástrofes de inundaciones rurales y urbanas, alcanzando pérdidas superiores al 1,1% del PBI nacional.

Adaptación a los extremos climáticos

Este eje de política busca dar respuesta e incrementar los niveles de seguridad frente a los extremos y variaciones climáticas que se reflejan en inundaciones recurrentes, sequías, lluvias extremas, entre otros. Esto se logrará mediante una gestión integral del riesgo que abarque un trabajo conjunto entre el Estado Nacional y las Provincias afectadas tanto en áreas urbanas como rurales a fin de asistir a las personas vulnerables.

El Plan Nacional del Agua cuenta con distintas medidas destinadas a ordenar y organizar el territorio y medidas de ingeniería de protección. Entre las medidas preventivas a implementar se encuentran:

- Infraestructura hídrica de protección.
- Sistemas de alerta con información convencional sumada a una nueva red de radares actualmente en instalación.
- Elaboración de planes de emergencia para el Área Metropolitana de Buenos Aires y las diversas ciudades del país que se encuentran en riesgo hídrico.
- Planes de gestión de cuenca contando con la participación de la población y los vecinos afectados
- Construcción de presas en zonas afectadas por inundaciones
- Protecciones laterales a los cursos de agua (canalización de los ríos Quinto y Salado en la Provincia de Buenos Aires).
- Anillos de protección de las ciudades para disminuir el riesgo de inundaciones.

Como resultado de estas medidas, se estima incrementar la protección a 1.300.000 habitantes que forman parte del universo vulnerable frente a las inundaciones en el Área Metropolitana de Buenos Aires, la Mesopotamia, en una primera etapa en las ciudades de Concordia, Paso de la Patria, Goya, Ciudad de Santa Fe, Villa Paranacito, Concepción del Uruguay, y Posadas. Complementariamente se fortalecerán los sistemas de alerta hidrológico existentes para la Cuenca del Plata y las provincias de Córdoba y Mendoza, extendiéndolo a otras regiones del país.

Como ejemplo de la implementación de este sistema de alerta local se encuentra la Cuenca del Río Areco en la Provincia de Buenos Aires, realizado también por Subsecretaría de Recursos Hídricos. Cabe destacar que la instalación y operación del Sistema Nacional de Radares de previsión meteorológica (SINARAME) en conjunto con el Servicio Meteorológico Nacional logrará cambios significativos.

Para los años 2016-2019 se espera una inversión cercana a los 4.500 millones de dólares en materia de seguridad y prevención de políticas hídricas, empezando por la reconstrucción de las defensas de la Ciudad de Concordia la cual se encuentra en proceso licitatorio.

Dentro de los ejes está el de Adaptación a los extremos climáticos

Incrementar los niveles de protección de la población, especialmente aquella más vulnerable (mujeres, niños, ancianos, pueblos originarios, pobres e indigentes) frente a las inundaciones, sequías y otras amenazas mediante infraestructura, sistemas de alerta, y planes de contingencia. El objetivo de este eje es proteger la vida de las personas y mitigar el impacto sobre los bienes de la población, la infraestructura y la producción frente a inundaciones y sequías.

Ejes transversales

Los ejes transversales que están asociados a cada uno de los ejes de política hídrica son:

Preservación de los recursos hídricos: El agua es un recurso primordial para la vida y es un motor fundamental para el desarrollo del país y de sus habitantes. Es por esto que resulta esencial su preservación en cantidad y calidad. En este sentido, los cuatro ejes principales del Plan están sustentados por esta premisa. Un aspecto central incluye la conservación, protección y mejoramiento de fuentes de agua, bosques, suelos y riberas de ríos, incluyendo la protección y recuperación de la calidad de las aguas; el Sistema Nacional de Información hídrica.

El Plan Nacional del Agua es un gran plan de infraestructura que reflexiona sobre el ambiente y el desarrollo sostenible. Queremos que este proyecto se desarrolle e implemente pensando en el siglo XXI, sin repetir fórmulas obsoletas que no han funcionado en otras décadas, y que construya en sintonía con la Agenda para el Desarrollo Sostenible 2030 (ONU)

Fortalecimiento de capacidades: Vinculadas al conocimiento y su aplicación, son un elemento central para el logro de un desarrollo endógeno, especialmente de los jóvenes. Para ello la capacitación de recursos humanos en las provincias a fin de acompañar el desarrollo e implementación del Plan es clave, incluyendo la cooperación académica ya existente. Este Plan tiene por objetivo el desarrollo y la innovación de la capacitación institucional.

Innovación: Este eje busca el desarrollo de tecnologías en relación a la preservación de la calidad y cantidad del agua para su mejor uso y aprovechamiento está atento a las innovaciones que están ocurriendo en la actualidad.

Las capacidades para generar, adquirir, adaptar y usar nuevos conocimientos son un factor crecientemente estratégico para incrementar el ritmo de la producción, y consecuentemente de las exportaciones, favoreciendo el desarrollo económico. Las

innovaciones tecnológicas u organizacionales tienen por su parte una fuerte incidencia en la determinación de las tendencias de especialización productiva y comercial de una región por lo cual su dinamización podrá brindar mayor conocimiento para mejorar la producción.

Participación: El PNA afecta al país entero e incluye a cada uno de sus habitantes. Fue hecho desde el Gobierno, el cual funciona como promotor y regulador, pero está abierto a todos los actores sociales del país. Busca la participación de todos, ya que se trata del agua que, además de ser un recurso federal, es vital y necesario para la calidad de vida de todos los habitantes.

El Plan busca facilitar el diálogo y promover la interacción entre los actores clave relacionados con el agua a través de actividades participativas (talleres regionales, grupos focales y entrevistas) con objeto de identificar las diversas percepciones y opiniones de los grupos de interés que contribuyan a implementar el Plan Nacional del Agua.



Objetivos de Gobierno (OG) involucrados en la política de desarrollo

III. Desarrollo de Infraestructura²

28. Desarrollo de Energías Renovables

29. Plan Energético de Infraestructura

30. Plan de Agua y Saneamiento

Cuatro de cada diez familias argentinas no tienen cloacas y una de cada seis no tiene agua potable. El Plan Nacional del Agua pone en marcha un conjunto de obras hídricas, en colaboración con las provincias, los municipios y el sector privado, para construir las

² <https://www.caserosada.gob.ar/>

obras de infraestructura hidráulica necesarias para alcanzar la provisión de agua potable y de cloacas en zonas urbanas para el 100% y el 75% de la población del país, respectivamente, en un período de ocho años.

31. Plan Nacional Vial

32. Plan de Infraestructura de Transporte Urbano para el AMBA

33. Plan Ferroviario de Cargas

34. Restauración de Cuencas

Las cuencas Matanza-Riachuelo, Reconquista y Sali Dulce se encuentran en un estado de contaminación extrema que tiene consecuencias en la calidad de vida de sus habitantes. Estamos tomando las medidas necesarias para restaurar los ecosistemas de las cuencas, minimizar las cargas contaminantes que se vierten en ellas y prevenir daños futuros.

35. Plan de Riego

Argentina es una potencia agroindustrial con enormes superficies cultivables desaprovechadas por falta de riego. En el marco del Plan Nacional del Agua, estamos poniendo en marcha obras hídricas para incorporar más de un millón de hectáreas de nuevas áreas de riego en cinco años y mejorar la infraestructura en las áreas de riego ya existentes.

36. Prevención de inundaciones

Un Estado moderno debe hacer todo lo que esté a su alcance para mitigar los efectos del cambio climático, entre ellos, la posibilidad de mayores inundaciones. En esta línea buscamos articular un conjunto de iniciativas destinadas a incrementar la protección contra inundaciones en todo el país, con obras de infraestructura que incluyen desagües pluviales, controles y obras de defensa.

La adaptación a los extremos climáticos como política de desarrollo

- **Proyecto Nación**
 - **Objetivo de Gobierno (OG) - Objetivos de Largo Plazo**

III. Desarrollo de Infraestructura

- **Prioridades de Gobierno - Planificación de Políticas Públicas**

36. Prevención de inundaciones

- **Programación de Programas y Proyectos**

Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda

lineamiento estratégico 1 (LE1): *Proveer infraestructura para el desarrollo humano y productivo (Planilla anexa jurisdicción 30 – MIOPyV – DA 6/2018)*

Orienta fundamentalmente la gestión de la Secretaría de Obra Pública como ejecutora de la política pública definida en conjunto con otras áreas del MIOPyV, de acuerdo a una lógica de planificación de la inversión pública en el territorio que incremente la competitividad territorial del país y mejore la calidad de vida, con eje en la política hídrica y en la de obras de infraestructura pública.

En el marco de la situación descrita y en relación al LE1, corresponde lograr los siguientes objetivos estratégicos:

- Expandir el sistema de abastecimiento de agua potable y el sistema de recolección y tratamiento de aguas negras para universalizar el acceso al servicio de agua potable y extender la cobertura de cloacas, al menos, al 75% de los hogares urbanos de acuerdo a la iniciativa prioritaria Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento (III.30).
- Aprovechar los recursos hídricos con fines productivos mediante la Implementación del Programa de Agua para la Producción contribuyendo al Plan de Riego (III.35 - Plan de Riego), iniciativa prioritaria interjurisdiccional en la que participan, además, otros organismos. Se propone incrementar en un 17,5% las áreas con sistemas de riego sumando, en 2018, 110.000 nuevas hectáreas productivas.
- **Proteger a la población y los sistemas productivos de los extremos climáticos mediante la elaboración de planes de gestión de cuencas y diversas obras que permitan la adaptación de núcleos urbanos, áreas rurales y sectores productivos a excesos hídricos y a sequías colaborando con la iniciativa nacional de Prevención de inundaciones (III.36 - Prevención de inundaciones).**
- **Preservar los recursos hídricos a través del Programa de Seguridad Hídrica, que incluye el desarrollo de aprovechamientos multipropósito y biomasa, contribuyendo a la Prevención de inundaciones (III.36 - Prevención de inundaciones).**

Conclusiones

Este plan consta de cuatro ejes temáticos: agua potable y saneamiento, adaptación del territorio al cambio climático, obras multipropósito y nuevas áreas de riego. En el primer caso, el plan tiene una meta específica de cobertura de 100% en agua potable y de 75% en cloacas en las áreas urbanas del país para 2019. En la actualidad se estima que 39,8 millones personas residen en áreas urbanas (2015), de las cuales el 87% tienen acceso a agua potable por red pública y el 58% a cloacas. El plan apunta también a mejorar la calidad del servicio.

Este eje de política busca dar respuesta e incrementar los niveles de seguridad frente a los extremos y variaciones climáticas que se reflejan en inundaciones recurrentes, sequías, lluvias extremas, entre otros. Esto se logrará mediante una gestión integral del riesgo que abarque un trabajo conjunto entre el Estado Nacional y las Provincias afectadas tanto en áreas urbanas como rurales a fin de asistir a las personas vulnerables.

Los desafíos más relevantes de este componente, se encuentran en fomentar y desarrollar mecanismos de participación, como así también lograr una gestión integrada de los Recursos Hídricos a través de una adecuada coordinación entre diferentes sectores públicos, privados y del tercer sector, como así también encontrar un financiamiento de las acciones estructurales y no estructurales, acordes a las posibilidades y necesidades de la sociedad en su conjunto.

Bibliografía

Bello, O (Coord.) (2018). Análisis retrospectivo de las inundaciones: lecciones y recomendaciones. Argentina. Naciones Unidas. Santiago.

CEPAL – BID (2000). Un tema del Desarrollo: la reducción de la vulnerabilidad frente a los desastres. México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, UN/BID.

Cortera Fretel, A. (2012) Manual: Elaboración de Proyectos de Desarrollo. Lima. Canadian Lutheran World Relief

Dardis, V; Magnani, C (2013). Principios Rectores de Política Hídrica de la República Argentina: 10 años de participación y consenso. 1a ed. - Buenos Aires. COHIFE.

Jha, A; Bloch, R; Lamond, J. (2012). La Guía para la Gestión Integrada del Riesgo de Inundaciones en Ciudades. The World Bank. Washington, D.C.

Objetivos de Gobierno. Observatorio Regional de Planificación para el Desarrollo de América Latina y el Caribe. Cepal.

Pérez, R (2013). Redes y centros urbanos bajo riesgo hídrico. Prevención y mitigación de desastres naturales en planicies de inundación en la Argentina. Primera Ed. Buenos Aires, EUDEBA.

Plan Nacional del Agua. Documento base segunda versión junio 2017

Poet, Alexis (2016). *La Cadena de Valor Ampliada. Un Enfoque Presupuestario*. ECON. 2016

Sánchez Alvabera, F (2003). *Planificación Estratégica y Gestión Pública con Objetivos*. Chile ILPES

Sotelo Maciel, J. (2012). *La cadena de valor público: un principio ordenador que previene la colisión metodológica*. *Revista Internacional de Presupuesto Público*, 80.

Tribunal de Cuentas de la Unión (2014). Referencial básico de gobernanza aplicable a los organismos y entidades de la administración pública. Versión 2-Brasilia: TCU, Secretaría de Planificación, Gobernanza y Gestión.

Tribunal de Cuentas de la Unión (2014). Referencial para la Evaluación de Gobernanza en Políticas Públicas. TCU. Brasilia.

Tribunal de Cuentas Europeo. Manual de Auditoría de Gestión. TCE. Grupo CEAD. División de ADAR (Audit Development and Reports).

REGLAS VS DISCRECIONALIDAD: RESEÑA DEL DEBATE

Pucci, Florencia (FCE-UBA)

RESUMEN

El debate acerca de si las reglas son preferibles por sobre la política discrecional tiene larga data, siendo de gran relevancia para la ciencia económica su aplicación en lo que concierne a política monetaria. Este ensayo se ocupa de revisar los principales aportes a la discusión, en especial los de los economistas Kydland y Prescott, quienes encontraron que, si los policy makers quieren obtener el curso de acción óptimo ante una determinada situación y deciden llevar a cabo políticas discretionales, no siempre estarán condiciones de maximizar la función social que presenten como objetivo. En su análisis los autores consideran la incidencia de modelar a los agentes con expectativas de tipo racionales y remarcan la inconsistencia temporal que aparecería en el largo plazo en el caso en que decidan llevarse a cabo políticas de carácter discrecional.

INTRODUCCIÓN

El debate acerca de si las reglas generan mejores resultados económicos que las políticas discretionales es uno de los temas más perdurables, si no es el más central, en las discusiones sobre política monetaria.

En el contexto de política monetaria, entendemos como política discrecional a una que le otorga a la autoridad monetaria libertad para actuar bajo su propio juicio. En contraste, una regla de política es una restricción a las acciones llevadas a cabo por parte del policy maker. Tal como menciona Dwyer (1993, 4), a pesar de que una regla impuesta a través de leyes o de forma constitucional pueda encontrarse sujeta a revisión, los cambios de carácter no frecuente en ella vuelven a la política más predecible para los agentes económicos.

La mayor parte de la vasta literatura que analiza la conveniencia del uso de uno u otro tipo de política se centra en dos argumentos principales de carácter económico. El primero se detiene en el estudio de los costos y beneficios que implica comprometerse a llevar a cabo determinada política para el caso en que las políticas a utilizar fuesen las mismas con o sin reglas. El segundo examina si, dado el actual estado del conocimiento económico, las acciones de política pueden implementarse y que dependen del estado actual de la economía, esto es, políticas con feedback, tienden o no a mejorar los resultados económicos. Estos dos argumentos se encuentran relacionados; si los juicios basados en el estado de la economía no tienden a mejorar los resultados económicos, entonces hay un bajo costo de comprometerse a una política en particular.

ANTECEDENTES

Con el fin del patrón oro y la consecuente pérdida de la estabilidad, Keynes se vio inmerso en un cambio de paradigma en lo que concernía al orden monetario internacional, por lo que comenzó a trabajar en esta área de estudio de modo tal de

adaptarse a las nuevas circunstancias. Parte de sus aportes se encuentran relacionados al concepto de regulación “científica” de las variables monetarias. Esta idea sostiene que los instrumentos de política monetaria pueden utilizarse, entre otras cosas, para suavizar el carácter cíclico de la economía; el gobierno puede gestionar la oferta de dinero, y a través de ella, el nivel de la tasa de interés, el ahorro, la inversión, la actividad económica y el empleo.

En este sentido surge un debate: ¿Deben las autoridades contar con la libertad para seleccionar políticas o deben limitarse su accionar mediante ciertas reglas?

El debate llegó al ámbito académico con un trabajo de Simons (1936, 4) en el que se distingue entre dos tipos de régimen para la operación de la política monetaria. Por un lado, aquel en el que se define el objetivo en términos de los fines, esto es especificando una meta y permitiendo a la autoridad discrecionalidad para alcanzarla; y por otro, aquel en el que se define el objetivo en función de los medios, esto es asignando a la autoridad monetaria responsabilidades para ser cumplidas de acuerdo a ciertas reglas. Tal como menciona Carlson (1988, 3) Simons se declamó a favor de las reglas, visión que se conocería posteriormente como la de la Escuela de Chicago, intentando así limitar el accionar de la autoridad monetaria y sus efectos sobre la economía real.

Esta visión se contrapone a la Keynesiana, la cual defiende la fijación de objetivos tales como la suavización de las fluctuaciones cíclicas, a la vez que pregona discrecionalidad en cuanto a los medios que se utiliza para alcanzar estas metas.

Según esta corriente, las políticas discrecionales tienen la capacidad de mejorar los resultados económicos. Un shock adverso en la demanda podría disponer a la economía bajo su nivel de pleno empleo, donde, en principio, podría mantenerse por un período indefinido; además, con salarios nominales fijos no existiría un mecanismo automático mediante el cual el pleno empleo se restaure. Esto provee la base analítica para las políticas de estabilización.

Al mismo tiempo en que los Keynesianos argumentaban a favor de políticas activas, Friedman, desde los primeros años de la década del 50, comenzó un vigoroso ataque en contra de tales políticas basándose tanto en consideraciones políticas como económicas.

En el frente político, su punto de vista era que los gobiernos no necesariamente actúan en pos del interés público y, si ese es el caso, estos tenderían a adoptar políticas que traen resultados beneficiosos en el corto plazo, pero que no son compatibles con el interés público de largo plazo. La crítica más significativa tuvo lugar en el frente económico; Friedman concluía:

“(…)La actual comprensión de la relación entre el dinero, los precios y la producción es tan pobre, que hay un margen tan amplio en estas relaciones, que tales cambios discrecionales hacen más daño que bien. Creemos que una política automática bajo la cual la cantidad de dinero crezca a una tasa estable –mes tras mes, año tras año–, provee un marco monetario estable para el crecimiento económico, sin ser en sí misma una fuente de inestabilidad y perturbación” (Friedman, 1970, p. 20).

Esto es, sostiene que hay ciertas limitaciones en nuestra habilidad para predecir tanto el comportamiento del sistema en ausencia de una política como el efecto de la política. Asimismo, también destacó que existen largos “lags” (retrasos) en los efectos de las políticas monetarias: estos son “el lag entre la necesidad de la acción y el reconocimiento de la necesidad, el lag entre el reconocimiento de la necesidad y la ejecución de la acción, y el lag entre la acción y sus efectos” (Friedman, 1953, 122).

Argumentos de este tipo son los que se presentan ante las políticas anticíclicas keynesianas. A la luz de la mencionada teoría, si la autoridad monetaria observa que la economía experimenta una recesión o un crecimiento demasiado leve en la actividad económica, se dice debe expandir la oferta monetaria de tal forma de reducir las tasas de interés y estimular la inversión en la economía. El contra-argumento presentado por Friedman es que el efecto llega con un retraso de varios meses, momento en el cual la economía se encuentra posiblemente en una senda de crecimiento económico normal.

A nivel empírico, Friedman también trató de demostrar que las políticas tendían a ser desestabilizantes (Bordo y Schwartz, 1983; Friedman y Schwartz, 1963).

Por todas estas razones el autor concluyó en que la política económica tendería a ser desestabilizadora y no estabilizadora. Su prescripción era legislar para mantener el crecimiento de la cantidad de dinero fija -su conocida regla de Crecimiento Constante de Dinero- de modo tal de no correr el riesgo de empeorar la situación económica mediante cualquier otro tipo de política con algún grado de feedback.

En síntesis, Friedman se encargó argumentar a favor del uso de reglas en materia de política monetaria mediante el estudio del segundo argumento mencionado al principio del presente ensayo; trató de demostrar tanto a nivel teórico como empírico que las políticas con feedback no pueden mejorar los resultados económicos dado su carácter no estabilizador.

Los argumentos de Friedman en contra de la discrecionalidad provocaron vasta literatura durante los 60 y principios de los 70. La mayor parte se ocupaba de analizar el segundo argumento mencionado y se encontraba en dos niveles: teórico y empírico. Se trataba de analizar teóricamente si en verdad las políticas económicas eran desestabilizantes, y de determinar si efectivamente habían sido o no desestabilizantes en el pasado.

Fischer y Cooper (1973) y también Turnovsky (1977) obtuvieron resultados a favor del uso discrecional de la política monetaria. Fischer y Cooper encontraron que siempre hay una política óptima con feedback (política discrecional) que genera mejores resultados en las variables macroeconómicas que una regla simple de crecimiento de la cantidad de dinero. Una regla simple no es, entonces, una política de first-best en ningún caso. En línea con este resultado Turnovsky (1977) concluyó que políticas discretionales podían ser utilizadas para producir los mismos valores de los instrumentos económicos que una regla, y que por lo tanto, según esta visión, una política discrecional no podía ser peor que una regla, pero sí mejor.

El argumento que subyace en estos resultados es que la autoridad monetaria puede ejercer su juicio para producir cualquier política que una regla pueda especificar de forma anticipada, si esta regla fuese la mejor política a seguir. Si fuese deseable desviarse de la política que la regla impone, entonces la autoridad monetaria no tendría “las manos atadas” al contar con discrecionalidad, y podría hacer frente a posibles shocks exógenos. Posteriormente, en su trabajo seminal, Kydland y Prescott (1977) demostrarían que este argumento general en contra de las reglas es erróneo.

Para resumir, gran parte del análisis teórico realizado en este período terminó quedando inconcluso y los resultados obtenidos en los trabajos fueron ambiguos.

REVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS RACIONALES E INCONSISTENCIA TEMPORAL

Hay varios aportes de esta corriente que tienen implicancias en el debate de Reglas vs Discrecionalidad. Entre ellos se encuentra la idea de que sólo políticas no anticipadas tienen efectos reales en la economía, y el argumento a favor de las reglas basado en la "inconsistencia temporal" desarrollado por los economistas Kydland y Prescott (1977).

a) Sólo políticas no anticipadas tienen efectos reales

Desde mediados de 1970 las expectativas racionales reemplazaron el supuesto ampliamente realizado hasta entonces de que las expectativas se formaban de forma adaptativa. Las implicancias más importantes de este desarrollo tuvieron que ver con la idea de que, en ciertas condiciones, políticas macroeconómicas completamente anticipadas no tienen efectos reales. Consecuentemente, si las anticipaciones son formadas de manera racional, y si los gobiernos constantemente tratan de contrarrestar los shocks que recibe la economía, los agentes económicos comenzarán a anticipar tales políticas con feedback y esto bastará para anular los efectos reales de las mismas, aún en el corto plazo. Esto sucede porque los agentes, con tiempo y esfuerzo, deducirán la "regla con feedback" que no se les había dado a conocer y que el gobierno utiliza con fines estabilizadores.

De otro modo, si los cambios no son anticipados, esto es, si las políticas son tomadas de forma discrecional y no hay ningún tipo de regla clara sobre la cual los agentes puedan tomar conocimiento o puedan deducir luego de varios períodos, entonces la política tendrá efectos reales en el corto plazo, pero no necesariamente estos serán estabilizadores.

Este argumento carga contra el poder estabilizador de las políticas monetarias. Se concluye que deberían adoptarse reglas simples en lo concerniente al crecimiento de la cantidad de dinero, las cuales son preferidas respecto a políticas completamente discrecionales o reglas con algún tipo de feedback, ya que no generan efectos desestabilizadores en el nivel general de precios como sí lo hacen las últimas.

b) Inconsistencia temporal

El trabajo de Kydland y Prescott (1977), y también los de Barro y Gordon (1983) y Calvo (1978), sobre inconsistencia temporal han proveído una base alternativa para argumentar en contra de la discrecionalidad y generaron un viraje significativo en la dirección del debate.

Tal como menciona Dwyer (1993, 5), Kydland y Prescott, de forma consistente con el análisis de Turnosvky, demostraron que, en un mundo sin incertidumbre y donde las expectativas se forman racionalmente, una política que consiste en definir la mejor acción en cada período dado el estado de la economía en cada uno de ellos genera, sin ambigüedad, peores resultados que una regla en forma de compromiso que determina desde hoy hacia el futuro el accionar de las autoridades monetarias.

Como enfatiza Prescott (1977, 14) el objetivo de ese trabajo no era determinar si las fluctuaciones económicas pueden o deben ser reducidas; el interrogante que se propusieron analizar consistía en si las variables macroeconómicas pueden ser estabilizadas mediante el uso de modelos de simulación econométricos y la teoría de control óptimo, esto es, si la teoría de control óptimo es la herramienta indicada para esta tarea. Vale mencionar que esta técnica implica que "en cada momento del tiempo, la decisión seleccionada sea la mejor, dada la situación actual y dado el hecho de que

las decisiones en el futuro serán seleccionadas de una forma similar” (Kydland y Prescott, 1977).

A nivel empírico la teoría del control óptimo ya era utilizada en ese entonces por los gobiernos para el diseño de políticas de estabilización macroeconómicas. Los policy makers, de una manera informal, miraban al estado corriente de la economía y utilizaban una “ley de movimiento” implícita y que se suponía fija para evaluar las consecuencias de sus decisiones sobre el producto, el empleo y los precios.

Friedman (1953) ya había argumentado que los econométricos estaban muy lejos de contar con una teoría detallada y ya testada que permita predecir la magnitud y el momento en el cual las políticas monetarias tendrían efectos en la economía, y que por tanto, mientras no lo hicieran, lo mejor sería llevar a cabo políticas monetarias neutrales y no con fines estabilizadores.

No obstante, un ataque más fundamental contra el uso de modelos macroeconómicos y la teoría del control óptimo para estabilizar la economía es el de Lucas (1976); él argumenta, como indica Prescott (1977, 16), que la estructura de un modelo econométrico que describe el movimiento de la economía no es invariante a las políticas y por tanto las simulaciones de política realizadas con estos modelos no son útiles para evaluar alternativas de cursos de acción. Ante esto, Gordon (1976) sugirió que si los cambios en las leyes de movimiento generados por cambios en la política se daban de una manera predecible, entonces los podía tener en cuenta al momento de diseñar políticas y por lo tanto la teoría de control óptimo aún sería de utilidad.

Kydland y Prescott (1977) intentaron realizar lo propuesto por Gordon y encontraron que era “lógicamente imposible”; aún en sistemas dinámicos deterministas, la política óptima era inconsistente si se acepta que las expectativas de los agentes se forman de manera racional. Si entendemos que los resultados de las políticas dependen de las expectativas sobre futuras políticas, entonces un compromiso creíble en torno a una regla a seguir tiene efectos favorables en la economía que no pueden tener políticas de carácter discrecional.

Como menciona Carlson (1988, 5), las aplicaciones del resultado obtenido por Kydland y Prescott en torno a la política monetaria son generalmente desarrolladas en modelos abstractos de producto e inflación. Estos modelos asumen que los “wage-setters” y la autoridad monetaria se encuentran jugando un juego de tipo no cooperativo en el que los primeros especifican su nivel de precios esperado y determinan los salarios (su jugada) antes que los precios se determinen (la jugada del policy maker). Se le confiere expectativas racionales a los agentes y se tiene en cuenta que éstas inciden en los resultados económicos.

Para ilustrar la ventaja de una regla, a continuación se examina de forma general el resultado obtenido con este tipo de modelos.

Considérese el caso determinístico y en el que el policy maker tiene la posibilidad de utilizar política discrecional. Como el PM elige su política después de que los W-S especifican su nivel de precios esperado, éstos últimos saben que el PM tiene incentivos a tomar la tasa de inflación esperada como dada y a inducir mejores resultados económicos (menor valor de su función de pérdida) que es lo que le dicta su función de reacción. Es decir, los W-S saben que, más allá de cualquier anuncio que el gobierno realice acerca del nivel de precios, fijará precios utilizando su función de reacción. Dado el conocimiento de la función de reacción del gobierno por parte de los W-S, hay una sola expectativa racional de equilibrio (una solución de Nash) para la inflación esperada, y es el punto fijo en el cual las expectativas son autovalidadas. Bajo esta solución, el

PM no tiene incentivos a elegir una tasa de inflación mayor que la esperada por los W-S. Es importante destacar que si el PM tenía como objetivo o había anunciado una tasa de inflación menor a la esperada antes de que “jueguen” los W-S, entonces éste objetivo será inconsistente luego de la jugada de los W-S. Queda claro entonces que un objetivo que implique tasa de inflación igual a cero no es creíble cuando la política es discrecional, lo cual conforma un claro ejemplo de la inconsistencia temporal.

Si se considera el caso en el cual el PM puede comprometerse de forma previa y creíble a una política que implica cero inflación, esto es, un objetivo inflacionario dinámicamente consistente, se obtiene un menor valor para la función de pérdida del gobierno que el que se obtiene al utilizar una política discrecional. El compromiso a mantener una política de inflación cero afecta a las expectativas de forma tal que se obtiene un resultado económico más favorable que el que la pura discrecionalidad permite alcanzar. Esencialmente, la discrecionalidad no mejora el nivel de output, que es el mismo bajo las dos políticas, a la vez que genera un nivel inflacionario mayor que una regla.

Los resultados se modifican cuando se incorpora la existencia de posibles shocks exógenos al modelo. Una vez que se tiene en cuenta la incertidumbre, aparece un potencial lugar para la flexibilidad con el uso de política discrecional que permitiría lidiar con posibles shocks, y por lo tanto, puede que este tipo de política no sea descartada a priori. Fischer (1988) demuestra en un modelo formal que cuando no se presume que el PM tiene preciso control de la inflación, el ordenamiento de las funciones de pérdida bajo pre-compromiso y bajo política discrecional es ambiguo. Sugiere también que, teniendo en cuenta este resultado, es razonable considerar la idea de reglas con discrecionalidad.

CONCLUSIÓN

Desde la publicación de los trabajos que dan cuenta sobre la inconsistencia temporal que surge en la optimización por medio de control óptimo con la presencia de expectativas racionales, la dirección del debate se ha modificado sustancialmente. Estos avances fueron útiles para demostrar que la creencia acerca de que una política discrecional puede lograr los mismos resultados que una regla, y que incluso puede mejorar los valores que toman las variables macroeconómicas al contar con flexibilidad para afrontar posibles shocks.

A partir de este resultado, interesa saber cuáles son las implicancias de que el policy maker se abstenga a seguir una regla, comprometiéndose con el curso de la política monetaria futura, en detrimento de contar con habilidad para responder a cambios en la economía. Diversos trabajos dan cuenta de que los beneficios de comprometerse a una regla dependen principalmente de los incentivos que tienen las autoridades para generar inflación “sorpresa”, esto es, inflación que no forma parte del plan inicial.

BIBLIOGRAFÍA

Barro, R. J., & Gordon, D. B. (1983). A positive theory of monetary policy in a natural rate model. *Journal of political economy*, 91(4), 589-610.

- Calvo, G. A. (1978). On the time consistency of optimal policy in a monetary economy. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1411-1428.
- Carlson, J. B. (1988). Rules versus discretion: making a monetary rule operational. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Cleveland*, 24(3), 2.
- Dwyer, G. P. (1993). Rules and discretion in monetary policy. *REVIEW-FEDERAL RESERVE BANK OF SAINT LOUIS*, 75, 3-3.
- Fischer, S., & Cooper, J. P. (1973). Stabilization policy and lags. *Journal of Political Economy*, 81(4), 847-877.
- Fischer, S. (1988). Rules versus discretion in monetary policy.
- Friedman, M. (1953). The effects of a full-employment policy on economic stability: A formal analysis. *Essays in positive economics*, 117-132
- Friedman, M., & Allen, G. C. (1970). The counter-revolution in monetary theory: first Wincott memorial lecture, delivered at the Senate House. *University of London*, 16, 7-28.
- Gordon, R. J. (1976, January). Can econometric policy evaluations be salvaged?—A comment. In *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* (Vol. 1, pp. 47-61). North-Holland.
- Keynes, J. M. (1923). *A tract on monetary reform*. London, Macmillan.
- Kydland, F. E., & Prescott, E. C. (1977). Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. *Journal of political economy*, 85(3), 473-491.
- Lucas Jr, R. E. (1976, January). Econometric policy evaluation: A critique. In *Carnegie-Rochester conference series on public policy* (Vol. 1, pp. 19-46). North-Holland.
- Prescott, E. C. (1977, January). Should control theory be used for economic stabilization?. In *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* (Vol. 7, pp. 13-38). North-Holland.
- Simons, H. C. (1936). Rules versus authorities in monetary policy. *Journal of political economy*, 44(1), 1-30.
- Turnovsky, S. J. (1977). *Macroeconomic analysis and stabilization policy*. CUP Archive.

A dimensão qualitativa da inovação: a contribuição do método fsqca para a análise de dois casos brasileiros

Rohenkohl, Julio Eduardo et al.

Júlio Eduardo Rohenkohl (UFSM)

Orlando Martinelli (UFSM)

Janaína Ruffoni (UNISINOS)

Igor Castellano da Silva (UFSM)

Júlio César Cossio Rodriguez (UFSM)

1 INTRODUÇÃO

A noção de desenvolvimento implicada em processos de inovação tecnológica abarca ao menos três objetos a serem alcançados concomitante e complementarmente. O primeiro é o da alteração qualitativa constante dos produtos, processos e serviços disponibilizados no mercado de abastecimento da vida material das pessoas. O segundo objeto dá conta de que a transformação qualitativa material implica a transformação equivalente no conhecimento para produzir e para utilizar as novas oportunidades materiais. O terceiro, é que o desenvolvimento implica uma distribuição de oportunidades de acessar este abastecimento de conforto material. O segundo e o terceiro fator adentram as discussões de difusão tecnológica para remunerar economicamente os processos de inovação.

Os aspectos qualitativos de produtos e processos trazem um caráter subjetivo para a sua mensuração. Da mesma maneira, o conteúdo parcialmente tácito do conhecimento presente na inovação e na difusão de tecnológica impregnam de ambiguidades a avaliação de seu desempenho e de sua absorção por terceiros. Postula-se a hipótese de que um método comparativo com o uso de conjuntos difusos (fuzzy) seja uma forma eficaz de organizar descrições e obter inferências de processos que envolvam inovação tecnológica.

A literatura sobre sistemas de inovação contribui com o estudo do desenvolvimento ao discutir as diferenças de infraestrutura científica e tecnológica e a repercussão em termos de competitividade de empresas, setores e nações. Tanto o encaixe entre os diversos elementos de base como a resultante em termos de produtos, processos e serviços caracterizam-se como experiências peculiares, dado que implicam novas camadas ou erosões em sedimentos tecnológicos e institucionais acumulados. A teoria evolucionária neo-schumpeteriana indica que, embora possa-se tentar replicar experiências havidas, sempre há idiosincrasias em cada processo de aprendizagem inovativa, fator que traz o desafio de classificar a configuração de infraestrutura subjacente e de categorizar os seus resultados. O problema de mensuração deixa de

ser de ocorrência de eventos pré-definidos, mas centra-se no estabelecimento de categorias e de suas combinações e de compará-las com outras similares.

1.1 Sistemas de Inovação

O domínio e a aplicação de conhecimentos tecnológicos são indubitavelmente quesitos de enorme relevância para a obtenção do desenvolvimento econômico, bem como para a elevação da eficiência e da competitividade das atividades econômicas nacionais. Os trabalhos seminiais de Joseph Schumpeter mostraram que o progresso tecnológico é resultante da concorrência via inovação entre as empresas e fonte das mudanças econômicas industriais, setoriais e sistêmicas de uma economia capitalista. Para Schumpeter (1984), a inovação é o principal elemento que confere ao sistema capitalista o caráter intrinsecamente dinâmico e evolutivo.

A corrente neo-schumpeterina, seguidora dos princípios de Schumpeter, avança teoricamente na discussão a respeito da importância da tecnologia e da inovação para o desenvolvimento econômico. Para os neo-schumpeterianos, a tecnologia, longe de ser exógena ao sistema econômico (e, portanto, à firma também) e/ou estar simplesmente associada a dotações naturais e/ou disponível de forma explícita e tangível, é fruto de esforços econômicos e sociais na criação de conhecimento construídos e acumulados ao longo do tempo no tecido produtivo e nas relações institucionais específicas que compõem as diferentes economias. Devido a sua característica cumulativa, o conhecimento adquirido pelos agentes (sejam privados ou públicos) contribui para aprendizados futuros, gerando os elementos essenciais para o desenvolvimento econômico.

O entendimento de que a ciência, tecnologia e inovação são geradas e difundidas por um conjunto complexo de diferentes agentes, com funções distintas e com funcionamento guiado pelas características político-institucionais que os afetam, permite compreender de forma mais ampla a dinâmica inovativa e, portanto, o progresso tecnológico. Este tipo de abordagem veio a enriquecer a análise da inovação, sugerindo um esquema analítico que incorpora a organização institucional, a cultura e a história dos países e regiões onde a inovação ocorre e se dissemina. Os canais e as redes de comunicação pelas quais as informações circulam, inserem-se numa base social, política e cultural que, simultaneamente, guiam e restringem as atividades e capacitações inovadoras (OECD, 2006).

Anteriormente a essa lógica de sistema, o modelo de ligações em cadeia buscava explicar a geração de inovações. Esse aborda a inovação como sendo essencialmente caracterizada por processos de aprendizagem interativa que ocorrem predominantemente dentro das fronteiras de uma empresa, e entre esta e atividades a montante (departamento de P&D, fornecedores de bens, serviços e tecnologias) ou a jusante (marketing e distribuição, clientes industriais, consumidores finais). No entanto, esse modelo dá pouca importância ao papel de fatores externos mais gerais que influenciam o processo de inovação. No processo inovativo, há a interdependência entre um considerável espectro de organizações e instituições. Estas deficiências foram minimizadas pela proposta do conceito de sistemas de inovação (SI) disseminada por Freeman (1987), Freeman e Perez (1988), Lundvall (1992), Nelson (1993) e Edquist (1997) e outros.

A perspectiva analítica sistêmica foi introduzida inicialmente para a aplicação em sistemas nacionais de inovação (nível geográfico de análise), mas também podem ser utilizados em sistemas setoriais, tecnológicos e sistemas locais de inovação (também no nível geográfico), de acordo com o interesse da investigação.

1.2 Método Comparativo Qualitativo

Qualitative Comparative Analysis (QCA) é uma técnica de pesquisa qualitativa desenvolvida por Charles Ragin (1987), que permite fazer descrições com a atenção voltada para a diversidade entre diferentes configurações que levem a certos resultados, especialmente quando a base amostral não é grande. A técnica usa a lógica binária da Álgebra Booleana e permite interpretar os dados qualitativamente e, ao mesmo tempo, buscar relações de causalidade entre variáveis. O objetivo é estudar causalidades que se apliquem a diversos casos, sem se utilizar de homogeneizações entre os casos – que os reduzam a observações -, e que toquem a riqueza de particularidades moldadas por contextos das trajetórias destes casos. Os casos são tratados como configurações, ou seja, combinações de características.

Nos estudos de caso tradicionais, quando se utiliza a comparação, ela abrange muitos detalhes e, por isso, costuma restringir-se a dois ou três casos. Com o QCA, supera-se a severa restrição de generalidade de estudos em profundidade que comparam detalhes (muitos aspectos ou variáveis) de apenas dois ou três casos. Consegue-se aumentar o poder de generalização de estudos qualitativos sem reduzir a variedade de possibilidades explicativas e lançar mão da homogeneização da informação inerente às observações estatísticas.

Esse método pode ser classificado em dois níveis: um primeiro, epistemológico, relacionado a como definir uma estratégia de pesquisa; e um segundo, relativo ao uso de técnicas concretas, ou seja, a QCA é uma forma de confrontar dados e base teórica.

Em termos de técnicas, a QCA é um termo guarda-chuva que abriga quatro classificações:

- a) quando se referindo explicitamente à versão original (Booleana) de QCA, usa-se a notação csQCA (onde 'cs' significa '*crisp set*' – conjunto numérico tradicional);
- b) quando se referindo explicitamente à versão que permite condições de multicategoria, usa-se a notação mvQCA (onde 'mv' significa '*multi-value*');
- c) quando se referindo explicitamente à versão de conjuntos fuzzy, usa-se fsQCA (onde 'fs' significa '*fuzzy set*'); e
- d) quando se referindo a *fuzzy set*, significa designar a análise *fuzzy set* original, conforme a abordagem epistemológica de uma atenção científica voltada para a diversidade desenvolvida por Ragin (2000).

2 INOVAÇÃO EM DOIS CASOS

2.1 A Capacidade de Absorção de Empresas

O primeiro caso estudado identificou condições necessárias e suficientes para empresas que interagem com universidades obterem elevada capacidade de absorção (CA). Os dados analisados foram coletados em uma pesquisa *survey* junto a empresas industriais localizadas no Rio Grande do Sul. O *survey* foi realizado em empresas informadas pelos líderes dos grupos de pesquisa no Censo de 2010 do Diretório de Grupos de Pesquisa (DGP) do CNPq e que realizaram interações com estes. Optou-se por centrar a atenção nas empresas que interagem com grupos das áreas de Engenharia Mecânica, de Materiais e Metalúrgica das Universidades gaúchas, visto que a área das Engenharias nesse estado é que mais possui grupos que declararam ter relação com empresas, segundo o Censo de 2010. A população da pesquisa era de 71 empresas privadas de pequeno, médio e grande porte.

O instrumento elaborado para a coleta dos dados foi submetido à avaliação na etapa de pré-teste, na qual foram entrevistadas 13 empresas. O questionário estruturado foi organizado em três partes: elementos da capacidade absorptiva (CA), características da interação universidade-empresa e informações a respeito da atividade de inovação da empresa. Para capturar as respostas referentes à CA foi utilizada uma escala de concordância do tipo Likert de 5 pontos, seguindo sugestões de estudos anteriores como Jiménez-Barrionuevo et al. (2011) e Camisón e Forés (2010). Após a validação do instrumento, foi aplicado o questionário em toda a população de empresas. O total de respostas foi de 32, representando 45% da população. As empresas da amostra foram classificadas conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.0), e 84% delas pertencem à indústria de transformação, com a maior porcentagem de firmas inseridas no setor de fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias, representando 25% do total da amostra.

O conceito de capacidade de absorção (CA) torna-se chave para se captar o relacionamento entre os desempenhos tecnológicos, econômicos e comerciais da empresa e suas capacidades de acessar e utilizar conhecimentos novos (FLATTEN ET ALLI, 2011). Nos trabalhos seminiais de Cohen e Levinthal (1989; 1990), a CA é definida como a capacidade de uma empresa de reconhecer o valor do novo conhecimento externo, assimilá-lo e aplicá-lo para fins comerciais.

Zahra e George (2002) re-conceituam o tema ao definir a CA como um conjunto de rotinas organizacionais e de processos estratégicos que possibilitam a empresa adquirir, assimilar, transformar e explorar o conhecimento visando a criação de valor. Assim, os autores inferiram que a internalização de um novo conhecimento adquirido de fonte externa ocorre de maneira fluida e processual. Sinalizam, desta forma, a existência de uma interface entre a capacidade de absorção e a aprendizagem organizacional. Esses autores sugerem que a CA pode ser dividida em dois conjuntos: CA potencial e CA realizada. A capacidade absorptiva potencial permite a organização ser receptiva ao conhecimento externo, isto é, adquirir, analisar, interpretar e compreender este conhecimento. Envolve as dimensões de aquisição e assimilação de conhecimento. Os autores mencionam que o simples fato de uma organização adquirir e avaliar o conhecimento externo não garante que ela consiga explorar esse conhecimento, pois isso, conforme Cohen e Levinthal (1990), depende da capacidade técnica da empresa. Mencionam que quanto maior for a capacidade técnica de uma empresa, maior será sua capacidade de compreender e assimilar o conhecimento externo e maiores serão os benefícios a serem obtidos a partir desse conhecimento.

A lógica geral é que empresas com níveis mais elevados de CA tendem a ser mais proativas e capazes de explorar melhor as oportunidades de inovação presentes no ambiente competitivo e, portanto, serem mais exitosas economicamente. Se a empresa deseja adquirir e usar conhecimentos externos a ela e que não estão relacionados com sua base de conhecimento atual, esforços deliberados são necessários para esse propósito (LINK e REES, 1990; MANSFIELD, 1991; GEORGE E ZAHRA *et al.*, 2002; LAURSEN SALTER, 2004; PÓVOA, 2008).

A despeito de haver um considerável número de estudos, não há ainda a consolidação de um referencial empírico e metodológico consensual para o conceito de CA. Há ainda certa ambiguidade na construção do constructo, nas fundamentações teóricas e epistemológicas, e mesmo na validação empírica (LANE et al., 2006; CAMISÓN; FÓRES, 2010; FLATTEN et al., 2011).

Um aspecto problemático presente em diversos e importantes trabalhos empíricos é associar a CA a uma variável unidimensional. No modelo de Cohen e Levinthal (1990) a CA é concebida como um subproduto dos investimentos das empresas em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); concepção esta influenciadora de grande parte dos estudos empíricos que utilizam as atividades de P&D das empresas como *proxy* das suas capacidades de absorção. Outros estudos adotam *proxies* diferentes, tais como patentes, número de publicações, empregados com alta qualificação (FLATTEN et al., 2011).

Esses procedimentos metodológicos podem não ser adequados, uma vez que, por exemplo, podem enviesar os resultados em função das diferentes propensões a patentear, ou devido ao fato que é mais comum somente as maiores empresas terem orçamento dedicado para os investimentos em P&D, comparativamente às pequenas e médias empresas. Além disso, considerar os volumes relativos de P&D como variável representativa e indutora de capacidade absorptiva da empresa pode ser um procedimento mais compatível aos ambientes produtivos e tecnológicos cuja base de conhecimento está em transformação mais aguda; e/ou aos ambientes em que as formas de aprendizagem demandam esforços mais intensos (financeiros e cognitivos) das empresas; e/ou em situações onde ocorre maior estruturação organizacional dos ativos de P&D nas unidades produtivas.

No entanto, em ambientes nos quais a base de conhecimento está mais estabilizada, a CA pode não estar tão fortemente relacionada com os investimentos em P&D das empresas. Estas, podem, alternativamente, aumentar seus níveis de CA com menor grau de estruturação da aprendizagem e/ou usando tipos e/ou combinações de conhecimentos externos a ela que não estão diretamente relacionados com sua base de conhecimento atual. Nessa perspectiva, a mensuração da CA torna-se mais complexa e multideterminada, uma vez que pode estar relacionada à maior variedade – e combinação – de fontes internas (acumuladas anteriormente) e externas de conhecimento e/ou de caminhos, que não são relacionadas somente aos investimentos formais em P&D. Ou, simplesmente pela ocorrência de um erro estratégico e/ou organizacional, há também a hipótese de que, mesmo quando ocorrendo investimento em P&D, a empresa pode não ser capaz de gerar e acumular capacidade absorptiva.

Adicionalmente – de uma perspectiva epistemológica –, o processo de capacidade de absorção somente faz sentido real se há algum tipo e/ou forma de conhecimento criado e que possa vir a ser absorvido. Portanto, a CA somente pode ser concebida ao estar indissolúvelmente associada ao conhecimento e suas múltiplas características,

dimensões e condicionantes. A natureza abstrata e parcialmente tácita do conhecimento faz com que a CA tenha uma condição intrinsecamente intangível, multideterminada, inexata, e, assim, dificilmente pode ser mensurada por quantificadores bem definidos.

Nesses casos, o uso dos conjuntos *fuzzy* é um recurso metodológico adequado, uma vez que permite quantificar proposições ou variáveis imprecisas, ou cujos graus de precisão não podem ser mensurados com certeza (RAGIN, 2000). Conjuntos *fuzzy* permitem lidar com problemas em que a imprecisão não resulta do comportamento aleatório das variáveis, mas sim, principalmente, da ausência de critérios claramente definidos de pertinência a um determinado conjunto.

A partir desse pano de fundo, buscou-se identificar as diferentes configurações e combinações de atributos da CA de uma amostra de empresas que interagem com universidades, utilizando a teoria dos conjuntos *fuzzy*. Mais precisamente, adota-se a *Fuzzy Set Qualitative Comparative Analysis* (fsQCA) buscando descrever quais as intensidades (alta, média ou baixa) das dimensões de Aquisição e Assimilação e Transformação e Exploração levam a uma elevada CA da empresa.

Um estudo com fsQCA compõe-se de seis passos metodológicos: o primeiro é a escolha dos conjuntos, das variáveis linguísticas (ex.: capacidade de absorção), sua adjetivação (ex.: alta, média e baixa) e sua escala quantitativa (ex.: Likert de 5 pontos utilizada como escala intervalar); no segundo, deve-se – a partir de referências teóricas e empíricas de estudos anteriores –, estabelecer as relações de pertencimento entre os dados dos conjuntos escolhidos; o terceiro, a partir de técnicas do fsQCA, são determinadas as configurações de condições para a obtenção do resultado; o quarto passo é o uso dos critérios de consistência e cobertura para validar (ou não) as configurações encontradas; o quinto passo é a interpretação do resultado; a sexta etapa implica relacionar os casos com combinações necessárias e suficientes a outras características contextuais.

É válido destacar que para se construir uma força explicativa robusta das relações causais regulares intra e/ou entre casos (condição \rightarrow resultado), a fsQCA baseia-se em dois postulados epistemológicos fundamentais: a **condição necessária** e a **condição suficiente**. Uma condição é *necessária* para a ocorrência de um resultado [Y] se a condição está sempre presente quando [Y] ocorre. Ou seja, o resultado [Y] não ocorre na ausência desta condição. Uma condição é *suficiente* (mas não necessária) se ela é capaz de produzir um resultado [Y] por ela mesma, mas, ao mesmo tempo, o resultado [Y] também poderia ocorrer em função de outras condições presentes. Assim, o resultado [Y] pode advir não de uma única condição, mas de uma combinação de condições.

Os dados primários coletados com empresas que interagem com universidades em processo inovativos e analisados comparativamente através de pertencimento a conjuntos *fuzzy* apresentaram dois caminhos necessários e suficientes para obter alta capacidade de absorção. As empresas com elevada capacidade de absorção combinam pertencimentos a conjuntos “médios” com outros a “altos”. Os pontos comuns na comparação entre as duas combinações necessárias e suficientes para Capacidade de Absorção Alta são: a) que ambas combinam conjuntos antecedentes qualificados como “altos”, com outros com pertencimento a “médios”; b) assimilação alta e transformação média aparecem como requisitos nas duas combinações.

A capacidade elevada em pelo menos uma das variáveis da Capacidade Potencial é condição necessária, porém insuficiente, para alcançar uma Capacidade Absortiva

Alta. A composição com Capacidade de Transformação Média e Capacidade de Exploração Média, ou com Capacidade de Aquisição Média e Capacidade de Transformação Média e Capacidade de Exploração Alta é que resultou nas duas combinações causais necessárias e suficientes para obter Capacidade Absortiva Alta identificadas.

2.2 Arranjos institucionais para inovação no Polo de Defesa de Santa Maria

Um segundo estudo está em elaboração e analisa dados obtidas em entrevistas com empresas, universidades e do Estado - representado pelas Forças Armadas e prefeitura -, envolvidos em uma conjugação de esforços para fomentar inovações ligadas às atividades de defesa e segurança.

Os estudos sobre arranjos institucionais subjacentes à indústria de defesa são necessários uma vez que pouco se sabe sobre as relações sociais necessárias ou suficientes para o desenvolvimento de uma base industrial de defesa. A hipótese é que existem processos locais de geração de conhecimentos e de transferência para as Forças Armadas. No entanto, o seu transbordamento para as empresas locais é limitado pelos arranjos institucionais incipientes no Polo de Defesa e Segurança de Santa Maria (FLORIO, 2018).

As respostas foram organizadas pela sua frequência para a obtenção de quadros SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) descritivos do processo de inovação tecnológica no Polo. A consistência do arranjo institucional está sendo avaliada conforme os pilares das instituições propostos por Richard Scott (2008) e será processada com fsQCA.

REFERÊNCIAS

CAMISÓN, C.; FÓRES, B. Knowledge absorptive capacity: new insights for its conceptualization and measurement. **Journal of Business Research**, v. 63, n. 7, p. 707-715, Jul. 2010.

CASSIOLATO, J. E. & LASTRES, H. M. M. Sistemas de inovação e desenvolvimento: as implicações de política. *São Paulo em Perspectiva*, v. 19, n.1, p.34-45, jan/mar, 2005.

COHEN, W. M; LEVINTHAL, D. A. Innovation and Learning: the two faces of R&D. **The Economic Journal**, 99, p. 569-596, 1989.

COHEN, W. M; LEVINTHAL, D. A.. Absorptive-Capacity - a New Perspective on Learning and Innovation. **Administrative Science Quarterly**, v. 35, n. 1, p. 128-152, 1990.

EDQUIST, C. **Systems of innovation**. Frances Pinter. London, 1997.

FLATTEN, T. C, et al. **A measure of absorptive capacity: scale development and validation.** *ESCP Europe*, p. 98-116, 2011.

FLORIO, B. P.. **Arranjos Institucionais para Inovação Tecnológica do Polo de Defesa e Segurança de Santa Maria – RS.** Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento. Universidade Federal de Santa Maria, 2018.

FREEMAN, C. **Technology policy and economic performance:** Lessons from Japan. F. Pinter London: 1987.

FREEMAN, C.; PEREZ, C. **Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior.** In: DOSI, G.; FREEMAN, C.; NELSON, R.; SILVERBERG, G.; SOETE, L. (Eds). **Technical Change and Economic Theory.** London: Pinter Publishers, p. 38-66, 1988.

JIMÉNEZ-BARRIONUEVO, M. M., GARCÍA-MORALES, V. J., MOLINA, L. M. Validation of an instrument to measure absorptive capacity. **Technovation**, p. 190-202, 2011.

LANE, P. J., et al. The Reification of Absorptive Capacity: A Critical Review and Rejuvenation of the Construct. **Academy of Management Review** 31(4): 833–63, 2006.

LAURSEN, K.; A.J. SALTER. Searching high and low: what types of firms use universities as a source of innovation?" **Research Policy**, 33: 1201-1215, 2004.

LINK, A. L; J. REES. Firm size, university based research, and the returns to R&D. **Small Business Economics**, 2: 25-31, 1990.

MANSFIELD, E., 1991. Academic research and industrial innovation. **Research Policy** 20, 1–22.

NELSON, R.; ROSENBERG, N. Technical Innovation and National Systems. In: NELSON, R. **National Innovation Systems.** Nova Iorque: Oxford University Press, 1993.

OECD – ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Manual de Oslo: diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação.** 3 ed. Rio de Janeiro: FINEP/ OECD, 2006.

RAGIN, Charles. **The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative strategies.** Berkeley, Los Angeles and London: Univ. of California Press. 1987.

RAGIN, Charles. **Fuzzy-Set Social Science.** University of Chicago Press, 2000.

SCOTT, W. R.. **Institutions and Organizations: ideas, interests and identities.** Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2008

SCHUMPETER, J. A. (1942). **Capitalismo, Socialismo e Democracia.** Rio de Janeiro: Zahar, 1984.



ZAHRA, S. A.; GEORGE, G.. Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension. **Academy of Management Review**, v. 24, n. 2, p. 185–203, 2002.

Libre Mercado y Libertades

Rollán Leguizamón, Silvio Javier

(Lic. En Historia Fac. Filosofía y Letras UNT)

Silvio9514@gmail.com

RESUMEN

En este trabajo se pretende hacer una revisión sobre el modelo de libre mercado y sus implicancias en la libertad de los individuos. En una primera parte del trabajo se procederá a hacer una caracterización del modelo de libre mercado, principalmente la versión descrita por Milton Friedman. Una vez terminada esta caracterización, en una segunda parte se harán algunas críticas al modelo, siguiendo el planteo de Amartya Sen, principalmente sobre la desigual distribución de la libertad.

PALABRAS CLAVES: Libre Mercado – Individuo - Libertad

PRIMERA PARTE

1. Modelo de libre mercado.

A continuación, se considerarán las condiciones de existencia que subyacen en el modelo de libre mercado, a saber: el constructo teórico del individuo que actúa en dicho modelo (homo economicus), la forma en cómo se vinculan los individuos entre sí dentro de este modelo y el mecanismo de coordinación de los intereses de los individuos (cooperación voluntaria y sistema de precios respectivamente). Después se procederá a considerar las implicancias en aspectos como: la eficiencia, el equilibrio y la libertad.

2. Individuo racional y maximizador.

Para entender cómo funciona el mecanismo de libre mercado primero se podría comenzar por una caracterización del individuo representativo que actúa en esos mercados. Ese individuo representativo está resumido en el concepto de homo economicus, al cual se le impone dos presupuestos básicos simplificadores de la conducta humana; primero, que el único móvil de la acción del sujeto en los asuntos relevantes para la economía es su propio interés individual; segundo la conducta del

homo economicus es siempre instrumentalmente racional (Ferullo, La Complejidad Social del Pensamiento Económico. Ensayos. , 2010). También se acostumbra a caracterizarlo como sujeto maximizador y racional.

Siguiendo con la lógica que sostiene el modelo, las decisiones y acciones de los individuos, relacionadas con la vida económica en su conjunto, están basadas en sus preferencias, las cuales, se supone, cuentan con alguna estructura que permite su ordenación. Todas las decisiones que toma el sujeto tienen como objetivo la satisfacción de estas preferencias para las cuales dispone de múltiples alternativas que le permitirán cumplir este objetivo. Este homo economicus elige libremente la alternativa a su alcance que más prefiere. Que el sujeto “maximice su utilidad” significa que entre las alternativas posibles elige la preferida. Lo importante aquí para el pensamiento económico no es el contenido de esas preferencias individuales sino el hecho de que éstas determinan la elección del sujeto. “La estructura de preferencias del individuo define sus propios fines, y el sujeto económico es racional porque utiliza de la mejor manera posible los medios que dispone en función de lograr su finalidad maximizadora. En esta estructura, el supuesto de racionalidad instrumental de los agentes significa dejar directamente fuera del campo estrictamente económico a la definición de los fines del homo economicus, para concentrarse en el estudio del uso eficiente de los medios con que cuenta para conseguirlos”. (Ferullo, 2010). Dotar de racionalidad al comportamiento del individuo sirve para comprender su conducta predecible.

3. Cooperación voluntaria y sistema de precios.

A la simplificación antes mencionada, del sujeto económico, se suma la decisión de centrarse en el intercambio. Las personas utilizan cotidianamente un sinnúmero de bienes y servicios para múltiples propósitos (para alimentarse, vestirse, para disfrutar, etc). Los sujetos autónomos y libres que interactúan en las economías modernas, para obtener todas las ventajas posibles del complejo juego de intercambios, cuentan con un dispositivo societal ideal: el mecanismo de mercado. Es decir que los bienes y servicios que se precisan cotidianamente se intercambian en los mercados.

En las economías de libre mercado los individuos realizan intercambios voluntarios, mutuamente beneficiosos, de esos bienes y servicios. Es en este punto en donde se introduce el supuesto de que todo intercambio voluntario genera beneficios para las dos partes y que, mientras la cooperación sea estrictamente voluntaria, ningún intercambio se llevará a cabo, a menos que ambas partes obtengan con ello un beneficio. (Friedman, 1993). Lo que diferencia a las economías de libre mercado de las economías de “mandato” es que, en éstas, los intercambios, en su mayoría, no se realizan voluntariamente, sino que se realizan a través de órdenes, es decir, alguien da la orden de qué se produce, cuánto se produce, qué bienes y servicios se pueden intercambiar, a qué precio, de qué forma se distribuyen los productos, etc. En cambio, en una economía de libre mercado, los intercambios se producen de forma voluntaria y, como ya se mencionó más arriba, el individuo que actúa en estos intercambios es un individuo cuyo único móvil es su interés individual, que busca satisfacer sus preferencias, y como este individuo es poseedor de una racionalidad instrumental, siempre elige libremente entre las alternativas que le generen mayor utilidad para poder satisfacer estas preferencias.

Ahora bien, para poder producir, distribuir e intercambiar esos bienes y servicios es necesario que se coordinen una multiplicidad de esfuerzos, intereses y actividades. En una economía de mercado el sistema de precios es el mecanismo que desempeña esta misión sin necesidad de una dirección centralizada, sin obligar a las personas a hablar entre sí o a que se gusten mutuamente (Friedman, 1993). El sistema de precios permite que los individuos cooperen entre ellos por pequeños lapsos de tiempo. En un sistema de mercado, todo tiene un precio, que es el valor del bien expresado en dinero. Los precios representan los términos en los que las personas y las empresas intercambian voluntariamente las diferentes mercaderías. Los precios que se establecen en las transacciones voluntarias entre compradores y vendedores pueden coordinar la actividad de millones de personas, buscando todas ellas su propio interés, de tal modo que todas se beneficien.

El sistema de precios desempeña tres funciones en la organización de la actividad económica: transmite la información; da los incentivos necesarios para adoptar los métodos de producción menos costosos; y determina quien obtiene las distintas cantidades del producto, es decir, distribuye la renta.

3.1. La transmisión de información.

Supóngase que, por el motivo que sea, se produce un aumento en la demanda de algún producto. Los comercios al por menor verán que este producto se está vendiendo más. Encargarán más a sus mayoristas. Los mayoristas solicitarán más a los fabricantes. Los fabricantes pedirán más materia prima que emplean para fabricar este producto. Para que sus abastecedores produzcan mayor cantidad de dichas materias primas, tendrán que ofrecer precios más altos por ellas. Los precios más altos harán que los abastecedores aumenten su cantidad de trabajadores empleados para satisfacer el aumento de la demanda. Para tener más empleados deberán ofrecer salarios más elevados o mejores condiciones de trabajo. De esta forma la información de que se produjo un aumento en la demanda de un producto que ellos fabrican, por causas que ellos desconocen o no necesitan saber, se trasmite a personas de todo el mundo. El sistema de precios solo transmite la información importante y únicamente a las personas que necesitan saberla. Los que transmiten la información tienen interés en buscar a la gente que pueda utilizarla y están en condiciones de encontrarla. Las personas capaces de utilizar esa información tienen interés en obtenerla y están en situación de conseguirla. Esta información también se puede transmitir en el otro sentido, desde los productores hacia los consumidores.

3.2. Incentivos.

Una vez que la información se ha transmitido de forma efectiva, es necesario que se proporcionen los incentivos adecuados para que las personas actúen correctamente frente a dicha información. Bajo el sistema de precios libres, los que transmiten la información proporcionan los incentivos para reaccionar y los medios para hacerlo. Un aumento en los precios genera incentivos para que el productor aumente la producción del bien que fabrica, ya que un mayor precio de ese bien aumenta la renta del productor. Los precios también dan incentivos acerca del mejor modo de fabricar un producto, es decir que el fabricante elige la forma de producir que le sea menos costosa y le

proporcione una renta más alta. Los incentivos también afectan a la esfera de los consumidores, ya que estos eligen entre una variedad de bienes el que mejor se ajuste a sus preferencias. Incluso los trabajadores se benefician de los incentivos que otorga el sistema de precios libres, ya que algunas personas que no tenían la intención de emplearse en algún sector de la economía, ante un aumento en el salario o el mejoramiento de las condiciones laborales de ese sector, puede que cambien de opinión y decidan tomar un empleo en ese sector.

3.3. La distribución de la renta.

La renta que cada persona obtiene a través del mercado se determina mediante la diferencia entre lo que ingresa en concepto de la venta de bienes y servicios y el costo de dicha producción. Los ingresos consisten principalmente en pagos directos por los recursos productivos que poseen los individuos. Los recursos productivos se dividen en dos categorías: la primera se denomina “capital humano” y se refiere a la capacidad de producción personal (conocimientos, técnicas, mejor salud, longevidad); la segunda categoría se denomina “capital físico” en la cual se incluyen fábricas, minas, edificios, centros comerciales, autopistas, vías férreas, aviones, busques, puertos, aeropuertos, electrodomésticos, centrales eléctricas, etc. La cantidad que se posee de uno y otro recurso está determinada en parte por el azar, y en parte por elección propia como ajena (Friedman, 1993). Los precios que el mercado establece por los servicios de los recursos también se ven afectados por el azar y la elección, en muchos casos son las elecciones de los consumidores de servicios las que determinan los precios del mercado para los diferentes artículos. En definitiva, la renta que perciban los factores productivos estará determinada por el precio que el mercado les asigna a dichos factores. Las tres funciones que cumple el sistema de precios están íntimamente relacionadas. Es por eso que no se puede pretender que el sistema de precios proporcione información y dé los incentivos para actuar en base a dicha información sin que cumpla su función en la distribución de la renta. Estas funciones del sistema de precios no se pueden disociar entre ellas.

3.4. La intervención del Estado

Es el Estado el principal foco de interferencia en el sistema de precios. Mediante políticas de salarios mínimos, precios máximos, impuestos o inflación, el Estado es responsable de generar distorsiones en los precios, ya sea afectando la transmisión de información o las señales e incentivos que emiten los precios. Además de introducir distorsiones en el sistema de precios, el Estado también afecta a la forma en la cual se establecen los precios, ya que éstos, en un sistema de libre mercado, se establecen a partir de la cooperación voluntaria, esto es, a través de intercambios voluntarios mutuamente beneficiosos, pero al involucrarse el Estado, los precios se fijan a partir de un mecanismo de “mandato” y no de mercado. Por ejemplo, al establecer precios máximos, el Estado obliga a los vendedores a vender sus productos a un precio que no les resulta beneficioso, o al establecer salarios mínimos, las empresas deben contratar empleados a cambio de un salario que tampoco les es beneficioso.

4. Equilibrio y Eficiencia.

En el modelo que se viene analizando la noción central es el mecanismo de mercado y su equilibrio. El equilibrio del mercado es el equilibrio entre los distintos actores intervinientes en el mercado, diferenciados en compradores y vendedores. El mercado está resolviendo constantemente los problemas de qué bienes y servicios se producirán, cómo se producen estos bienes y servicios y para quién se producen. Al equilibrar todas las fuerzas que influyen en la economía, el mercado encuentra el equilibrio de la oferta y la demanda. El mercado encuentra el precio de equilibrio que satisface simultáneamente los deseos de los compradores y los vendedores. Los precios a los que los compradores desean adquirir exactamente la cantidad que los vendedores desean vender equilibran la oferta y la demanda. Siguiendo a Ferullo ““Más que un “balance de fuerzas” entre oferta y demanda, o a una situación de estado estacionario donde no existe tendencia alguna a cambios endógenos, la noción de equilibrio en economía apunta a una “tendencia hacia”, esto es, a la idea de que el proceso económico competitivo tiende a producir determinados resultados, que pueden preverse con el auxilio del método científico. Así entendido, el equilibrio se convierte en el centro de gravitación del sistema económico hacia el que todas las magnitudes relevantes tienden a confluir”” (Ferullo, 2006)

“...Lo que nos interesa señalar aquí es simple la posición central de este concepto en la teoría que intenta explicar cómo una economía de mercado coordina la conducta de los actores individuales, consiguiendo que la acción de cada uno conduzca a todos a una aproximación creciente hacia el ideal que sirve de referencia al modelo teórico”. (Ferullo, 2006)

El sistema de mercado reparte beneficios y pérdidas para inducir a las empresas a producir eficientemente los bienes que se desean, por ello una economía de mercado que se encuentra en equilibrio garantiza que los recursos fueron aplicados de manera eficiente en la producción de los distintos bienes y servicios. Este concepto de eficiencia también se puede trasladar a la distribución de la renta, asociándola al concepto de economía del bienestar. Una distribución eficiente de la renta es cuando no se puede aumentar la renta o bienestar de un individuo sin reducir la de otro. Este concepto de eficiencia está íntimamente relacionado con el concepto de escasez puesto que el individuo debe decidir entre la infinitud de deseos (fines) con la finitud (escasez) de medios disponibles, por lo tanto, el sistema de mercado debe garantizar la aplicación de esos recursos escasos de manera eficiente a fin de lograr satisfacer los infinitos deseos de los individuos. Producir eficientemente significa que no se puede aumentar la producción de un bien sin reducir la de otro.

Llegando casi al final de la exposición del mecanismo de libre mercado se puede ver cómo, según este modelo, los individuos racionales y maximizadores cooperan de forma voluntaria para coordinar sus esfuerzos a través del sistema de precios y así establecer intercambios voluntarios de bienes y servicios entre ellos con el objetivo de satisfacer sus deseos (fines). De esta forma los distintos intereses de los individuos se armonizan produciendo así una autorregulación del mercado que conduce a éste a un equilibrio el cual garantiza la asignación eficiente de los recursos. Se hace notorio cómo este modelo, siempre y cuando demos por sentados todos los supuestos en los cuales se apoya, nos conduce al mejor de los mundos en términos económicos ya que los recursos se asignan de la mejor manera posible para que todos los individuos puedan satisfacer sus deseos. En el siguiente apartado veremos las implicancias que tiene este modelo en la libertad de los individuos.

5. La libertad de elegir.

Para autores como Friedman la libertad económica es un requisito esencial para la libertad política, y el libre mercado es un modelo que logra maximizar la libertad de los individuos al permitir que las personas cooperen entre sí sin la coacción de un centro decisorio (Friedman, 1993). Teniendo presente el supuesto de que los individuos actúan siempre movidos únicamente por su interés individual y que son poseedores de una racionalidad instrumental, estos individuos pueden elegir libremente con quiénes cooperar y con quiénes intercambiar bienes y servicios, y entonces todo intercambio voluntario es mutuamente beneficioso; es decir que la idea fuerte del sistema radica en que se puede elegir “libremente” con quiénes entablar lazos de cooperación e intercambio, sin que haga falta la coacción de nadie, en definitiva, tenemos la “libertad de elegir” . Si algún intercambio no resulta beneficioso siempre existe la posibilidad de rechazarlo. Este sistema es un ganar y ganar ya que no se está obligado a cooperar o a entablar un intercambio que no resulte beneficioso y, además, siempre que se entabla un lazo de cooperación o un intercambio de manera voluntaria, éste será mutuamente beneficioso.

Entendiendo el concepto de “libertad” como libertad para modelar la propia vida, el modelo de libre mercado es concordante con esta definición del concepto de libertad ya que el mercado permite elegir de qué manera modelar la vida y da la posibilidad de elegir, entre una variada gama de alternativas, la que resulte más útil para realizar los propios fines. Ahora, pasando al concepto de “igualdad de oportunidades”, si se lo define en el sentido de que a nadie debían impedirle obstáculos arbitrarios el uso de sus capacidades para conseguir sus propios objetivos; se puede ver que también encaja en el modelo de libre mercado, porque este modelo recompensa cuando se hace un uso eficiente de las propias capacidades y provee los medios necesarios para que se utilicen las propias capacidades de la mejor manera.

Los beneficios de este modelo no están presentes solo en las posibilidades de elección que brinda, sino que también es un efectivo sistema de protección de esta libertad, ya que reduce el área sobre la que se ejerce el poder político y, además, al descentralizar el poder económico, el sistema de mercado compensa cualquier concentración de poder político que pudiera producirse. (Friedman, 1993)

SEGUNDA PARTE.

1. Amartya Sen.

A continuación, se expondrán algunas críticas al modelo de libre mercado. Si bien se pueden establecer objeciones en casi todos los aspectos del modelo anteriormente explicado (desde el concepto de homo economicus, pasando por la cooperación voluntaria, el sistema de precios, el equilibrio en los mercados, y la eficiencia), se considerarán dos aspectos del modelo, a saber: en la distribución de la renta y los recursos y en los resultados que esto implica en la libertad de los individuos. Las críticas que se expondrán a continuación están, basadas principalmente en la obra de Amartya Sen.

Para Sen la libertad tiene dos facetas, una es la que él llama la faceta de proceso y se refiere al procedimiento de decidir libremente por uno mismo, teniendo en mano propia los mecanismos de control de la elección autónoma, es decir que los individuos puedan

decidir por sí mismos qué decisiones tomar, con quién cooperar, etc. Este punto está en relación con las preferencias del individuo; preferencias que no necesariamente se ajustan exclusivamente a la búsqueda de intereses personales, ya que muchas de esas preferencias incorporan valores sociales. La otra faceta de la libertad es la faceta de oportunidad y se refiere a la capacidad real de conseguir cosas, o sea, las oportunidades reales que se tiene para conseguir cosas que se pueden valorar y de hecho se valoran y que permiten vivir del modo que se elige vivir. La libertad da la oportunidad de lograr los propios objetivos: las cosas que se tienen razones para valorar (Sen, 1997).

Para juzgar el rol que cumplen los mercados en la protección de la libertad de los individuos, tanto en la faceta de procesos como en la faceta de oportunidad, se deben realizar algunas aclaraciones sobre conceptos claves del mecanismo de libre mercado.

En primer lugar, hay que hacer una aclaración con respecto al concepto de “eficiencia” del mercado. Como ya se vio, que un mercado sea eficiente en términos de bienestar, significa que no se puede aumentar la renta de un individuo sin disminuir la de otro. En un mercado que sea eficiente puede haber una extrema desigualdad con respecto a la distribución de la renta, la eficiencia no está relacionada con una distribución equitativa de los recursos. Ahora, si se entiende a la renta como una herramienta que sirve para obtener ciertos bienes y servicios, a su vez los cuales permiten ampliar las capacidades, donde las capacidades se definen como todo aquello que una persona es capaz de hacer o ser en la vida, se puede ver cómo una desigual distribución de la renta puede afectar a las posibilidades para conseguir cosas que se valoran, en suma, una desigual distribución de la renta se puede ver como una desigual distribución de la libertad, por lo menos con respecto a su faceta de oportunidad.

Para pasar de un análisis de eficiencia de bienestar a eficiencia de libertad (como oportunidad) como criterio para juzgar los equilibrios de los mercados competitivos Sen realiza tres pasos a) pasando del bienestar a la preferencia, b) pasando de la preferencia a la libertad como oportunidad en el espacio de los bienes y c) pasando del espacio de los bienes al espacio de las realizaciones y capacidades. Según la interpretación de Sen el paso a) establece que puede confundirse que los individuos maximizan su bienestar cuando en realidad se puede concluir que en algunas circunstancias lo que se maximiza es la satisfacción de las preferencias y no necesariamente el propio bienestar. Teniendo en cuenta esta interpretación, se puede decir que en el equilibrio de mercado competitivo se logrará la eficiencia de la satisfacción de las preferencias. En el segundo paso Sen establece que la eficiencia en términos de satisfacción de preferencias implicaría una eficiencia débil de libertad como oportunidad.

Eficiencia débil de la libertad como oportunidad: Un estado es débilmente eficiente en términos de libertad (como oportunidad) si no hay ningún estado alternativo realizable en el que la libertad (como oportunidad) de todos no sea con certeza empeorada y al menos la libertad (como oportunidad) de una persona sea con certeza ampliada. (Sen, 1997)

A partir del segundo paso se puede establecer que cualquier equilibrio de mercado competitivo es débilmente eficiente en términos de la libertad como oportunidad en el espacio de los bienes. En el paso tres plantea la relación entre las posesiones de bienes y las realizaciones y capacidades reales para las personas. Las relaciones entre las posesiones de bienes varían con los parámetros personales, pero para cada persona las capacidades se amplían con las disponibilidades de bienes. Por ejemplo, una

persona inválida puede conseguir menos capacidad con el mismo conjunto de bienes que una persona físicamente más capaz.

La variabilidad de las relaciones entre posesión de bienes y realizaciones y capacidades reales hace que el espacio de los bienes no sea el campo adecuado para las comparaciones interpersonales de libertades como oportunidades. Si se entiende que la posibilidad de acceder a distintos bienes amplía las capacidades de las personas, se puede extender la eficiencia débil de la libertad como oportunidad en el espacio de los bienes a la eficiencia débil de la libertad como oportunidad en el espacio de las realizaciones y las capacidades. De esa manera se puede concluir que los equilibrios de los mercados competitivos son débilmente eficientes en término de libertades como oportunidades tanto en el espacio de los bienes como en el espacio de las capacidades.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Para concluir, según Sen, el mecanismo de mercado cumple un rol importante en la protección de la autonomía de las decisiones y en la protección de la inmunidad frente a las intrusiones. Los mecanismos de decisión y control están en manos de los respectivos individuos y ellos son libres de actuar como elijan. Con respecto a la faceta de oportunidad de la libertad, el mecanismo de mercado no cumple un papel importante en la protección de esta faceta de la libertad, principalmente porque los mercados se juzgan desde el punto de vista de la eficiencia, un resultado eficiente puede ser extremadamente desigual. Y como se hizo, se puede pasar a analizar el resultado de los mercados competitivos en términos de la eficiencia de bienestar al análisis en términos de la eficiencia de libertades (como oportunidades), y bajo este análisis, se puede establecer igualmente que un resultado débilmente eficiente de la libertad como oportunidad también puede ser muy desigual. Esto quiere decir que la desigualdad no es menos posible en el espacio de las capacidades y de las libertades (como oportunidades) que en el de los bienes y el bienestar. Incluso adoptando este enfoque, las desigualdades tienden a volverse más difíciles y pronunciadas debido a la posibilidad de que se unan las desventajas a la hora de conseguir renta con las desventajas a la hora de convertir rentas en oportunidades de realización y de modos de vida.

Lo que Sen critica al modelo de libre mercado expresado por Milton Friedman es que ese modelo se fija exclusivamente en la faceta de proceso de la libertad, ya que le permite al individuo elegir libremente sin la coacción de nadie entre las diferentes opciones que se le presentan, pero deja de lado la faceta de las oportunidades, ya que muchas veces las opciones que se le presentan al individuo no le son útiles o alcanzables para la consecución de sus fines.

BIBLIOGRAFÍA

Ferullo, H. D. (2006). *Luces y Sombras del Pensamiento Económico Moderno*. . San Miguel de Tucumán: EdUNT.

Ferullo, H. D. (2010). *La Complejidad Social del Pensamiento Económico. Ensayos*. . San Miguel de Tucumán: UNSTA.

Friedman, M. F. (1993). *Libertad de Elegir. Hacia un Nuevo Liberalismo Económico.* .
Barcelona: Planeta-Agostini.

Samuelson, P. A. (2003). *Economía.* Buenos Aires: Mc Graw Hill.

Sen, A. K. (1997). *Bienestar, Justicia y Mercado.* Barcelona: Paidós.

Sen, A. K. (2000). *Desarrollo y Libertad.* . Buenos Aires: Planeta.

RELACIONES INTEORGANIZACIONALES: FUNDAMENTO E IMPULSORES PARA SU TOMA DE DECISIONES.

Santucci, Marina (UBA – FCE – IADCOM – CERADEC)

RESUMEN

En este trabajo se estudia el fenómeno de las relaciones interorganizacionales de cooepetencia y los factores que impulsan la concreción de estos proyectos conjuntos.

En primera medida se describe qué es lo que se considera relaciones interorganizacionales para definir sus distintos tipos, distinguiendo el concepto de transacciones, jerarquía, y vinculaciones recurrentes y relacionales. En este trabajo el foco se pone en las relaciones entre organizaciones que actúan en un mismo nivel del sistema de valor, siendo complementarias o competidoras, bajo el concepto de cooepetencia.

Luego se estudian las alternativas propuestas desde la literatura para lograr este tipo de relaciones y se discute la influencia de la confianza y de los contratos como alternativas complementarias o excluyentes. Para ello se define el concepto de confianza y se delimitan los elementos relacionados con ésta desde teorías que explican los factores para su desarrollo.

A continuación, tomando los postulados de la teoría de la decisión, se ubica el impacto de la confianza en la estructura del proceso decisorio, para poder concluir con las proposiciones en cuanto a los mecanismos de vinculación que combinan confianza y otros elementos relacionados para favorecer las decisiones de cooepetencia entre distintas organizaciones.

Las conclusiones preliminares demuestran que la confianza en la figura del decisor clave, en la imagen organizacional y en el sector empresarial, así como otros instrumentos compensatorios contractuales pueden actuar en forma complementaria impulsando y generando mayor confianza para, a su vez, fomentar más proyectos conjuntos.

Palabras claves: racionalidad, decisiones, confianza, cooepetencia.

INTRODUCCIÓN

En la literatura se han expuesto ampliamente las ventajas de la cooperación entre organizaciones como impulsores de una cooepetencia que favorece la eficacia colectiva (Meyer-Stamer y Harmes-Liedtke 2005, Schmitz 1995), competitividad sistémica (Esser,

Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer 1994) y desarrollo territorial (Krugman, 1991), todos orientados a la generación de conocimiento e innovación. Sin embargo, la literatura también ha demostrado que, incluso teniendo estas ventajas en cuenta al momento de tomar estas decisiones, las acciones conjuntas no se llevan a cabo (Binmore y Dasgupta, 1986).

En este trabajo se presenta, como punto de partida, una conceptualización de las distintas modalidades de acciones conjuntas que pueden instrumentarse entre las organizaciones para luego estudiar el rol de la confianza en la toma de decisiones en torno a este tipo de acciones.

MARCO CONCEPTUAL

Cooperación y proyectos conjuntos entre organizaciones

La cooperación entre organizaciones ha evolucionado como respuesta a las necesidades de constante actualización para no perder las ventajas competitivas por razones de economía de costos o de tiempo. Ambas partes tienen necesidad de recursos similares y encuentran un beneficio comercial, o de otra índole, en compartirlos. En los agrupamientos productivos ha surgido el término "coopetencia" lo que significa competir y cooperar en forma simultánea para mejorar los estándares, la eficiencia colectiva, y atraer más mercado a la agrupación, de lo que todos se benefician.

Sin embargo, para que haya cooperación se necesita que exista la confianza mínima de que la contraparte va a cumplir con su parte del trato y va a invertir los recursos acordados. Cuando se produce una asimetría en los esfuerzos, o en los resultados obtenidos, se termina la cooperación. Las organizaciones que forman parte de esta cooperación traen objetivos distintos y por ello es que la interdependencia de sus recursos y habilidades los llevan a unirse para llevar a cabo procesos conjuntos. Este tipo de acciones pueden presentarse bajo distintas modalidades: alianzas estratégicas, asociaciones, coaliciones, franquicias, consorcios de investigación, y redes; y se diferencian de las vinculaciones comerciales o societarias ya que se presentan como una alternativa de riesgo moderado con un acceso distinto al conocimiento y la tecnología que las partes ponen en común para llevar a cabo este proceso. Y es por ello mismo que la confianza es un requisito muy necesario para este tipo de acciones.

La teoría de los costos de transacción (Williamson, 1975, 1985) se centra en relaciones contractuales que se dan en forma repetitiva y están gobernadas por reglas de mercado (compras y ventas de bienes en la red de valor) o se resuelven por jerarquía en la toma de decisiones (relaciones de empleo). Sin embargo, existen otras relaciones que Ring y Van de Ven (1992) dan en llamar vinculaciones relacionales que se caracterizan por una mayor incertidumbre en el resultado y se proyectan en el largo plazo, siendo ellas las acciones enumeradas en el párrafo anterior.

Estos autores sostienen que los vínculos entre organizaciones son relacionales o recurrentes. Recurrentes en que se apoyan de la repetición de las transacciones para evaluar los resultados derivados de determinadas cláusulas o incentivos distintos a la búsqueda de eficiencia. Por otro lado, los vínculos relacionales son apuestas a largo plazo con un análisis previo muy extenso, adonde el foco estará puesto en preservar la

relación y hay poco control sobre los recursos en juego en la relación. Los conflictos no son resueltos de forma jerárquica, la gobernanza en este tipo de relaciones es bilateral.

Definición e implicancias del concepto de confianza

La confianza, en las palabras de Rousseau, Sitkin, Burt, y Camerer (1998, p. 395), es *“un estado psicológico que consta de la intención de aceptar la vulnerabilidad basada en las expectativas positivas de las intenciones de comportamiento de los otros”*.

Todo esto nos lleva a pensar que la confianza tiene una relación inversa con la incertidumbre asociada al comportamiento futuro de la otra parte siendo distinto al esperado. De hecho, así es como define la confianza Gambetta (1988), cuando nos dice que la confianza es el nivel de probabilidad subjetiva por el cual un agente evalúa que el otro agente va a realizar una acción determinada, tanto antes de que esa persona lleva a cabo esa acción, como también en la forma en que dicha acción influirá en su propia reacción. Y aquí entra el juego el segundo elemento necesario para que exista confianza: la interdependencia (Rousseau, Sitkin, Burt, y Camerer, 1998).

Gambetta (1988) también nos trae algunos conceptos familiares del mundo de las decisiones y los aportes de Thaler cuando menciona que, así como es sorprendente encontrar que los individuos toman decisiones que van en contra del supuesto racional de interés propio, también sucede que los individuos, aun sabiendo que la acción cooperativa les traerá mayor beneficio, actúan en forma egoísta por no confiar en la otra parte, tal como en el dilema del prisionero.

De estas aseveraciones podemos apreciar que el desconocimiento y la incertidumbre sobre el comportamiento de los otros son claves en la definición de confianza. El desconocimiento refleja una limitación de las capacidades cognitivas propia del ser humano en sus restricciones computacionales que podrían ser vinculados al campo de los sesgos cognitivos (Kahneman y Tversky, 1974). La incertidumbre también tiene que ver con la propia libertad de comportarnos de forma no esperable, cuanto más restringido el campo de alternativas menos libertad y eso refleja menos confianza.

Esto nos lleva a afirmar que los contratos y las promesas son entonces una manifestación de una falta de confianza. Sin embargo, el cumplimiento reiterado de un contrato podría permitir la generación de confianza que a su vez relajaría las restricciones contractuales en vínculos futuros, y aquí volvemos al ejemplo primero de esta sección sobre la relación proveedor-cliente.

Hasta ahora se han desarrollado los elementos relacionados con el concepto de confianza, las restricciones, y los intereses u objetivos. Sin embargo, la existencia de confianza no implica comportamientos cooperativos, existe una tensión entre la confianza, las creencias y las necesidades. En la próxima sección se analiza si la confianza debe ser previa o posterior a las acciones conjuntas.

¿La confianza es necesaria para cooperar o la confianza se da como resultado de las acciones cooperativas reiteradas?

En determinados casos la relación puede comenzar apoyada en cláusulas contractuales y a medida que evoluciona el vínculo, con el conocimiento de cumplimientos repetitivos, se genera la confianza y se relajan las restricciones dispuestas para asegurar el comportamiento esperado en el otro. Rousseau, Sitkin, Burt, y Camerer (1998) llamaron a esto confianza relacional. Por lo tanto, lo antedicho parecería sugerir que la confianza se puede dar en ambos momentos, tanto como un factor previo al comportamiento cooperativo (si se llevó a cabo sobre dicha base), como también como resultado de un vínculo beneficioso experimentado.

De hecho, Ring y Van de Ven (1992) proponen que la confianza sólo surge a través de transacciones repetidas entre partes que observan el cumplimiento de las normas en forma igualitaria. Sin embargo, también proponen características propias impulsoras de confianza ya que explican que las organizaciones, cuantos más vínculos concretan con otros tipos de organizaciones distintas, también serán más propensas a manejarse en forma autónoma sin miedo a las pérdidas futuras.

Esto resulta válido si lo analizamos desde el punto de vista de las competencias de aprendizaje que tenga la gerencia de la organización en adecuar los procesos decisivos y de gestión transformándose en una organización más amigable para estrechar vínculos y confiar.

Al hablar de confianza como la contemplación del conocimiento que influye en la probabilidad subjetiva de que la otra parte cumpla, en realidad estamos incorporando elementos cognitivos a la decisión de colaborar o no, lo que nos conduce a la siguiente pregunta: la confianza, ¿delimita la deliberación en la toma de decisiones y entonces nos conduce a comportamientos sesgados o irracionales?

En la próxima sección contextualizamos la confianza en el marco de la teoría de la decisión con sus implicancias desde la racionalidad y los sesgos.

Confianza y racionalidad

En las secciones anteriores hemos definido que las restricciones al comportamiento en la forma de cláusulas contractuales y la ponderación de los intereses actúan como sustitutos de la confianza para poder predecir el comportamiento de los otros. Hume y otros académicos de la filosofía intentaron aislar estos elementos del proceso decisorio y entonces sostuvieron que frente a igualdad de intereses y con cero restricciones, los individuos van a cumplir con lo esperado por una cuestión de ética o moral.

Sin embargo, y volviendo a la pregunta con la que se cerró la sección anterior, la confianza, ¿no nos conduce a la limitación del uso de nuestros recursos cognitivos? Si esto es cierto debemos contemplar cierto riesgo de caer en sesgos o trampas.

Recordemos el concepto de racionalidad según Pavesi: *“Toda decisión (acción) es racional si es deliberada, si implica un mínimo de reflexión, de pensamiento sistemático, de raciocinio acerca de la situación en la cual se toma esa decisión y acerca de los elementos y criterios que la conforman”*.

La confianza nos permite descansar de la deliberación y reflexión y entonces nos podría llevar a la mala concepción de las probabilidades de ocurrencia (sesgos cognitivos).

Rousseau, Sitkin, Burt, y Camerer (1998) también sostienen que los contratos y restricciones impuestas frente a la falta de confianza son mecanismos de control para asegurar el comportamiento del otro y minimizar el riesgo, pero la falta de estos elementos también implicaría saltar los procedimientos de la toma de decisiones.

Frente a esta posibilidad estos autores introducen lo que llaman confianza basada en el cálculo, esto es, la confianza de una parte está basada en las evaluaciones del comportamiento futuro de la otra sobre información creíble. Esta información creíble puede estar provista por otros en forma de reputación o de una certificación.

De esta forma, podríamos responder a nuestra pregunta anterior y decir que la confianza basada en el cálculo estaría incluida en un proceso decisorio racional, sin embargo, habría que mantener este cálculo actualizado en decisiones de cooperación para no caer en un posible sesgo.

Para no confundir los conceptos de confianza, restricciones impuestas, riesgo, y confiabilidad, en la próxima sección se dispone a ubicar el efecto de la confianza en el proceso de la toma de decisiones utilizando el enfoque integrador propuesto por Bonatti (2007) para ver su relación con los sesgos y trampas a la decisión.

La ubicación de la confianza en el esquema decisorio

Una primera pregunta sería si la confianza se encuentra como un elemento dentro de las meta-decisiones o un elemento inherente a las variables y sus riesgos asociados a la incertidumbre. Por ejemplo, en el dilema del prisionero, cooperar o no cooperar son alternativas cuyos resultados van a depender de mi evaluación de la probabilidad de que el otro jugador coopere o no, pero mi actitud hacia la cooperación, como se ha descrito en la sección anterior, ¿no sería un elemento previo a la decisión, una meta-decisión?

Para responder a esta pregunta primero se describe la estructura del proceso decisorio desde el enfoque integrador (Bonatti, 2008). Este modelo consta de tres etapas:

1. Una fase subjetiva, cognitiva y emocional, que le permita antes de describir el

mundo objeto de la decisión, eliminar y/o minimizar los sesgos y las fallas presentes en su propia mente, cumpliendo diversas técnicas.

2. Una fase objetiva, normativa, que es la aplicación de la metodología de la Teoría de Decisión. Dentro de esta fase la estructura de la decisión incluye la definición de los objetivos, alternativas, variables inciertas, probabilidades y horizonte de planeamiento como meta-decisiones. Luego se aplican los criterios para alcanzar la selección de una alternativa.

3. Una fase de revisión final adonde se corregirán inconsistencias en el proceso.

A continuación tomamos como ejemplo un caso real: la decisión de Microsoft sobre el desarrollo de un producto integral que incluya un teléfono inteligente y su correspondiente sistema operativo para competir con Apple.

Como primer paso, definimos el objetivo: mejorar la rentabilidad a través de una mayor presencia en el mercado de los teléfonos móviles.

Alternativas:

- 1-cooperar con otra empresa para desarrollar y lanzar un nuevo producto.
- 2-desarrollar un nuevo producto y sistema operativo internamente.
- 3-adquirir otra empresa

Variables inciertas:

- la velocidad de desarrollo y lanzamiento frente a la competencia
- el nivel de aceptación del nuevo producto

Probabilidades: la probabilidad de ocurrencia de cada variable incierta

Horizonte de planeamiento: hasta el primer trimestre luego del lanzamiento

Es importante destacar que se presume que el nivel de confianza en este ejercicio es mayor a cero, ya que de lo contrario la alternativa 1 estaría automáticamente descartada y la 3 seguramente también.

Evidentemente, la alternativa 3 presenta un nivel de confianza menor que se intenta suplir con la imposición de ciertos requisitos contractuales en la forma de una transacción (adquisición).

Entonces el impacto de la confianza se verá en la evaluación de las distintas alternativas en función de la probabilidad de una de las variables inciertas. Como podemos ver, la probabilidad subjetiva que tengan los decisores sobre la velocidad de desarrollo va a estar influenciada por la confianza que tengan sobre el cumplimiento de la otra empresa bajo las alternativas 1 y 3.

Sin embargo, también podríamos ubicar el impacto de la confianza en la etapa 1 del proceso decisorio, ya que, si la falta de confianza a cooperar con otras empresas es una característica propia de la organización independientemente de la decisión de que se trate, entonces la decisión de compondría de alternativas y elementos distintos sin contemplar la alternativa de cooperación.

Es en esta etapa es que entran en juego las consideraciones de confianza previa que se han desarrollado cuando se aseveró que las organizaciones que desarrollan una experiencia continua de cooperaciones con otras organizaciones son más propensas a cooperar y evolucionan sus procesos decisorios en torno a ello.

CONCLUSIONES

En este trabajo se han expuesto las principales consideraciones y delimitaciones de las acciones cooperativas frente a otros tipos de vinculaciones que pueden darse entre distintas organizaciones, todo en el marco de la justificación de que este tipo de experiencias favorecen la competitividad de las empresas e impactan positivamente en el desarrollo territorial de las economías.

Dentro de los distintos tipos de vinculaciones se han definido: las jerárquicas, transaccionales (Williamson, 1975), recurrentes y relacionales (Ring y Van de Ven, 1994). Aquí se ha puesto foco en las relacionales, ya que se proyectan al largo plazo, y las organizaciones involucradas tendrán poco control de los recursos que se irán invirtiendo. En estos casos se recomienda que el esfuerzo se puntualice en fortalecer la relación entre las partes. Es en este tipo de vinculaciones que la confianza juega un rol preponderante, tanto como factor impulsor de la decisión cooperativa, como una consecuencia de experiencias exitosas.

La confianza se ha definido como la probabilidad subjetiva por el cual un agente evalúa que el otro agente va a realizar una acción determinada, tanto antes de que esa persona lleva a cabo esa acción, como también en la forma en que dicha acción influirá en su propia reacción (Gambetta, 1988; Rousseau, Sitkin, Burt, y Camerer, 1998).

En la búsqueda de la confianza, se han desarrollado otros elementos que suelen compensarla, como las restricciones contractuales, sanciones al incumplimiento, entre otros. También se ha abordado la relación que tiene la confianza con el planeamiento y sobre ello se ha cuestionado si la confianza no delimita la deliberación en la toma de decisiones, restringiendo la racionalidad según la define Pavesi (1998).

Para completar la ubicación de la confianza en la teoría de la decisión se ha desarrollado el enfoque integrador de Bonatti (2008) incluyendo los elementos del modelo decisorio. Con este marco, se ha tomado un ejemplo de decisión de cooperación entre empresas y se ha llegado a la conclusión de que la confianza, cuando existe algún grado de existencia de ella, impacta en la elección de alternativas en función de esa probabilidad subjetiva antes mencionada, todo dentro del proceso decisorio de la fase 2 del enfoque integrador.

Sin embargo, si no existe confianza por factores propios de la organización o del entorno, esto se ve reflejado en las meta-decisiones, esto es, en la fase 1 del enfoque integrador.

Asimismo, si la decisión fue impulsada en parte por la utilización de elementos compensatorios a la confianza como sanciones al incumplimiento, en decisiones de cooperación que dan lugar a vínculos recurrentes, el resultado de la experiencia va a ser evaluada en la fase 3 del enfoque integrador y esto podría llevar a la construcción de la confianza como factor previo a la relación.

REFERENCIAS

Binmore K. and Dasgupta P. (1986) "Game Theory: a survey". In K. Binmore and P. Dasgupta (eds) *Economic Organization as Games*, Oxford: Basil Blackwell.

Bonatti, P. (2007). "Los sesgos y las trampas en la toma de decisiones". Actas de las XIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Bonatti, P. (2008). "*Principios fundamentales para la Administración de Organizaciones*". Artículo: "Teoría de la Decisión: Propuesta de un enfoque integrador", Buenos Aires: Pearson - Prentice Hall.

Bunge, M. (1996). "*Intuición y razón*". Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J. (1994). "Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas". *Instituto Alemán de Desarrollo*. Berlin 1994.

Evans, A. M., & Krueger, J. I. (2014). "Outcomes and expectations in dilemmas of trust". *Judgment & Decision Making*, 9(2).

Gambetta D. (1988) (Ed.), "*Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*", Oxford: Basil Blackwell.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, 1979, vol. 47, issue 2, 263-91.

Krugman, P. (1991), "*Geography and Trade*", MIT Press.

Krugman, P. (1996), "*Development, Geography an Economic Theory*", MIT Press.

Meyer-Stamer, J. y Harmes-Liedtke U. (2005) "Cómo Promover Clusters" *Mesopartner* documento de trabajo 08/2005.

Pavesi, P. (1992) "Cinco Lecturas Prácticas sobre el Decidir". *Publicación de la cátedra N°166*. Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas, FCE, UBA.

Pavesi, P. (1998) "Bunge y las teorías de la elección racional: una discusión". *Actas de las Jornadas de Epistemología FCE-UBA*.

Richman B. (2018) "The Limits of Trust in Business" - MARCH 26, 2018 - Professor Barak studies the diamond industry <https://www.fuqua.duke.edu/duke-fuqua-insights/richman-trust>

Ring, P.S. and Van de Ven, A. (1992) "Structuring Cooperative Relationships between Organizations". *Strategic Management Journal*, 13, 483-498.

Ring, P., & Van de Ven, A. (1994). "Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships". *The Academy of Management Review*, 19(1), 90-118. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/258836>

Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). "Not so different after all: A cross-discipline view of trust". *Academy of management review*, 23(3), 393-404.

Schmitz, H. (1995) "Collective efficiency: Growth path for small-scale industry". *Journal of Development Studies* 31 (4), 529±566.

Simon, H. A. (1947). *Administrative behavior*. New York: Macmillan.

Simon, H. A. (1983). *Reason in Human Affairs*. Stanford University Press. Stanford, CA.

Sutherland S. (1992) *Irrationality: The Enemy Within*. Constable and Co.

Thaler, R. (1980). "Toward a positive theory of consumer choice". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.

Thaler, R. H. (2000). "From homo economicus to homo sapiens". *Journal of Economic Perspectives*, 14, 133– 141

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases". *science*, 185(4157), 1124-1131.

Williamson, O. (1975) *Markets and Hierarchies*, Free press, New York.

Williamson, O. (1981) 'The economics of organization: The transaction cost approach', *American Journal of Sociology*, 87, pp. 548-577.

Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.

LA PROFESIONALIZACIÓN EN EL DOMINIO ECONÓMICO -LA OFERTA EDUCATIVA DE LA FCE (1913-1925)

Scarano, Eduardo (FCE-UBA)

Universidad de Buenos Aires. Facultad de
Ciencias Económicas. CIECE. Buenos Aires,
Argentina.

CONICET-Universidad de Buenos Aires.
Instituto Interdisciplinario de Economía Política
de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina.

La Facultad de Ciencias Económicas-UBA desde su creación tuvo como uno de sus objetivos formar profesionales para satisfacer las funciones medias y superiores de las organizaciones públicas y privadas mediante carreras cortas, incluida la de Contador, y la de Doctor en Ciencias Económicas para la alta dirección de las organizaciones.

El objetivo de esta ponencia es presentar una interpretación de este fenómeno de diversificación y profundización de la oferta de especialistas económicos.

Se mostrarán las limitaciones y dificultades empíricas para evaluar el desarrollo de las diferentes especialidades.

LA ENSEÑANZA ESPECIALIZADA: LAS ESCUELAS DE COMERCIO

Las escuelas de comercio surgieron desde 1598 para satisfacer funciones sociales, sea de la mano del Estado o de esfuerzos privados. Generalmente, por lo menos en Europa, el gran obstáculo para la aparición de estas escuelas era una educación humanista clásica, estrechamente ligada al tipo de enseñanza que se suministraba en el Medioevo. Finalmente, el nuevo sistema económico desarrolló progresivamente e impuso otra clase de enseñanza.

A principios del s.XX estaban muy difundidas en Europa y EEUU, existían variadas estrategias para alcanzar los mismos fines. Las pautas más comunes eran: a nivel elemental (primario) la enseñanza comercial se impartía para pequeños oficios usualmente mediante cursos no incluidos en el currículo de este nivel; en el secundario el objetivo era capacitar para cargos de jefes y empleados superiores; los institutos de altos estudios –en el nivel terciario-, dirigida a la dirección de empresas, bancos, finanzas del Estado; y, por último, el nivel universitario para la formación de técnicos de alto nivel –títulos intermedios- y fundamentalmente para la formación de alta dirección y complementariamente para la investigación de los fenómenos económicos [cfr. Etchart y Etchart, pp.8-9].

Especialmente desde la Organización Nacional los defensores de la educación comercial no solo se oponen al humanismo tradicional, sino también al enciclopedismo, pues lo consideran enemigo de la especialización o del regionalismo y de los

conocimientos prácticos –por lo tanto continuamente critican la formación de los Colegios Nacionales. Si bien reivindican la formación técnica no renuncian a la educación general y comparten el valor de la enseñanza nacionalista (o regionalista). Así, Etchart y Etchart [p.12] afirman “La educación popular debe ser moderna, pero en el sentido de que toda la enseñanza, general o especial, debe encaminarse a exaltar las condiciones morales y económicas del pueblo. Una educación para ser eficaz, no debe ser exclusivamente general, ni exclusivamente técnica, sino general y técnica a la vez. Ella es la única que abre horizontes a la población nacional y extranjera, da a conocer la riqueza de la tierra, la intensidad y carácter de las necesidades y permite la conquista de los mercados. Es también la única que imprime agilidad y valor para el trabajo y prepara hombres.”

A la creación de la primera escuela de comercio en Rosario en 1876 (como parte del Colegio Nacional N°1 de esa ciudad) le siguieron muchas otras¹. Sufrieron continuas reformas como los planes de los Colegios Nacionales, aunque conservaron la siguiente estructura: idóneos, para formar dependientes aptos; peritos; contadores; y finalmente el de Perito Mercantil –también denominado Bachiller Comercial- que habilitaba para el ingreso a la universidad. Se diferenciaban por la carga horaria total, que permitía obtener el título en menos años para los idóneos, poca mayor extensión para contadores y la de mayor duración para los Peritos Mercantiles. También se diferenciaban generalmente por el turno, nocturno para los idóneos² y contadores y diurno para los peritos. Otro rasgo diferente es que usualmente los cursos de los idóneos eran de carácter profesional exclusivamente mientras que para los contadores y peritos, tenían un ciclo de formación general y otro profesional. El título mayor era el de Perito Mercantil o Bachiller Comercial que habilitaba para la universidad. En síntesis, los colegios comerciales formaban desde dependientes aptos hasta hombres de negocios [cfr. Etchart y Etchart, p.65].

Las escuelas de comercio posteriormente se dividieron en tres categorías, las de idóneos; las de contadores; y las de peritos. El Plan de 1892³ otorga los títulos de Traductor Público, Calígrafo Público o Contador Público a quienes al final de sus estudios hubieran obtenido la calificación ‘Muy Bueno’ en las asignaturas: Lenguas; Matemática y Contabilidad; y Caligrafía respectivamente. El decreto del 1/4/1897 reglamentó la forma de expedición de estos títulos.

En el Plan para *idóneos* de 1905, en Capital, los cursos nocturnos se completaban en 3 años. Para *perito* los cursos diurnos se completaban en cuatro años y el de *contador* en cursos nocturnos de tres años. Estableció que sin ser estudiante regular podían rendir exámenes en la escuela superior de comercio los que aspiraran a Contador, Traductor, Calígrafo público, Taquígrafo.

Al crearse la Facultad en 1913 se le anexa la Escuela Superior de Comercio “Carlos Pellegrini”. La ordenanza del 25/3/1915⁴ expone su Plan de estudios. El curso diurno de

¹ Un lejano antecedente curioso de adoptar las demandas sociales es la de la en la Universidad de Buenos Aires en la década de 1850, cuando se crearon a nivel preparatorio cursos nocturnos de dibujo para albañiles, “que enfrentaban con reducida capacidad técnica el surgimiento de nuevas exigencias”, por cuanto la edificación abandonaba el estilo colonial (Halperin Donghi, p.46).

² El turno nocturno estaba dirigido a los empleados para que pudieran asistir luego de su jornada laboral.

³ Se adjudica a Carlos Pellegrini el interés en la titulación de Traductor Público, él mismo lo era; posteriormente otro Traductor que consolidó la carrera en la Facultad fue L. W. Chapman en su período como Decano –en el cual se modificó el plan de estudios.

⁴ El Plan se encuentra en [Anales], pp.699-703.

5 años otorga el título de Bachiller en Comercio; el curso Nocturno de tres años el título de Idóneo en Comercio y Contabilidad. También otorgaba títulos luego de terminar los estudios preparatorios (Bachiller de Comercio) y cursos adicionales nocturnos en las siguientes “profesiones medias”: Traductor público nacional; Calígrafo público nacional; Taquígrafo público nacional; Despachante de aduana; Balanceador público nacional; Corredor de comercio; Perito administrativo nacional; Perito judicial.

PLAN
Plan 1905
para Capital

TÍTULOS

Idóneos
 Peritos
 Contadores
 Traductor
 Calígrafo público⁵
 Taquígrafo⁶

Plan 1915
Escuela Anexa

Bachiller en comercio
 Idóneo en contabilidad y comercio
 Calígrafo público nacional
 Taquígrafo público nacional
 Balanceador público nacional
 Despachante de aduana
 Corredor de comercio
 Perito administrativo nacional
 Perito judicial

CARRERAS CORTAS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Planificar e impartir carreras cortas en la universidad no era novedoso. Definamos, en primer lugar, el significado de *carreras especiales* también denominadas *intermedias*: son aquellas carreras que no llegan a ser licenciaturas o bien poseen un número de asignaturas significativamente menor que las otras titulaciones que otorga la universidad⁷; también porque se brindan en un nivel de enseñanza intermedia entre la universidad y la enseñanza media. Así, en Europa la manera favorita de ofrecer carreras comerciales y en general las técnicas eran a través institutos de nivel superior a la enseñanza media sin ser universitaria. Los dos precedentes de la Facultad de Ciencias Económicas, el Instituto de Altos Estudios Comerciales y después el Instituto Superior de Estudios Comerciales eran instituciones de este tipo.

⁵ La carrera de Calígrafo se creó el 22/11/1890 de la Universidad de Buenos Aires. En 1897 se cursa en la Escuela de Comercio de la Capital Federal con otorgamiento del título de Calígrafo Público Nacional. Luego pasó en 1916 a la Facultad de Ciencias Económicas hasta el año 1960 en que se interrumpió. En 1970 se aprueban el plan de estudios en la Facultad de Derecho (UBA, FD, 2004).

⁶ Debido a una iniciativa del presidente D. F. Sarmiento, en 1869 se incorporó la asignatura Taquigrafía en el Colegio Nacional de Buenos Aires.

⁷ Un caso anómalo es el Profesorado de enseñanza secundaria (ver más adelante)

La Universidad de Buenos Aires en las distintas Facultades introdujo antes del comienzo del s.XX carreras cortas aunque no fue una modalidad ni general ni frecuente. Así, por ejemplo, la Facultad de Medicina ofrecía Obstetricia, en Exactas, Agrimensura; en Derecho Carrera administrativa, Diplomática y Consular y Notarial desde 1907; en Filosofía y Letras y Agronomía y Veterinaria ninguna.

La recién creada Facultad de Ciencias Económicas establece a través de su Consejo Directivo y avalada luego por el Consejo Superior cuatro carreras cortas:

Contador (aprobada por CD 28/11/1914)

Carrera administrativa (aprobada por el CS 16/5/16)

Profesorado de segunda enseñanza comercial (aprobada por el CD el 16/5/1916)

Carrera Consular (aprobada por el CD el 16/5/1917)

Casi diez años más tarde se aprueban otras dos carreras cortas:

Traductor Público Nacional (CD 22/9/1925)

Calígrafo público nacional (CD 22/7/1926)

Para estimar el grado de especialización aún dentro de una profesión genérica, transcribimos a continuación un artículo del Plan de estudios para la carrera Administrativa aprobada por el CS el 16/5/1916,

Art. 4º - Apruébase el siguiente plan de estudios, formulado por la Facultad de Ciencias Económicas.

“Art. 1º - Los alumnos que aspiren a cursar la carrera administrativa deberán, aprobar las siguientes asignaturas, como primer año de estudios: Contabilidad, Matemática financiera (dos cursos), Legislación civil, Estadística, Régimen Económico y administrativo de la Constitución y Derecho administrativo en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Buenos Aires .

Art. 2º Las asignaturas que se nombran a continuación, deberán ser cursadas según sean las especializaciones a que optaren y que son las siguientes:

- a) Para Aduanas, Impuestos internos y Contribución territorial: Finanzas y Política comercial y Régimen Aduanero Comparado;
- b) Para Tierras y Colonias, Departamento del Trabajo, Dirección de Ganadería y Agricultura y de Comercio e Industrias: Régimen agrario y Legislación industrial;
- c) Para Bancos, Caja de Conversión, Crédito Público y Sociedades Anónimas: Bancos y Sociedades anónimas y Seguros;
- d) Para la Dirección de Estadística, Caja de Jubilaciones y Pensiones y de Previsión social: Finanzas y Legislación industrial.”

Este Plan también muestra la estrategia generalmente seguida para planificar los títulos. Primero se los conforma a partir de las asignaturas existentes para las carreras

troncales; segundo, cuando las asignaturas no se ofrecen en la Facultad, se derivan a otra que las provea.

A continuación, realizamos una breve descripción de solo dos de estas especialidades, por cuestiones de extensión, para poner en contexto la interpretación de estas carreras.

Profesorado de segunda enseñanza comercial

El Profesorado de segunda enseñanza comercial es la de menor tradición respecto de las restantes profesiones, incluso si la incluimos dentro de los profesorados. Es razonable, pues la implantación de la enseñanza comercial a nivel secundario fue tardía e igualmente la formación de profesores de enseñanza media. Los maestros para la enseñanza primaria se formaban en los colegios normales y los profesores de los colegios nacionales se nutrían primariamente de los profesionales de las áreas de las ciencias, del derecho y medicina.

Sin embargo, en 1904 se creó Instituto Nacional del Profesorado Secundario y desde fines de s.XIX existieron los Profesorados de Enseñanza Secundaria en la Universidad de Buenos Aires (cfr. Buchbinder, pp.34 y ss)⁸ y en La Plata a partir de 1907. En este marco “aparece un nuevo sujeto, *el profesor secundario diplomado.*” (Dussell, p.55).

El profesorado en enseñanza comercial era casi quimérico, la base eran los cursos de Doctorado (no se exigía la Tesis), luego un año de prácticas supervisadas en la disciplina que se enseñaría (por ejemplo, economía política, o en finanzas, o en geografía económica) y los que aspiraban al título de profesor de geografía económica, aprobar los dos cursos de geografía existentes en la Facultad de filosofía y letras; los del profesorado en tecnología, aprobar botánica especial y química industrial y minera en la Facultad de ciencias exactas físicas y naturales; los de procedimientos civiles, derecho administrativo en la Facultad de derecho y ciencias sociales. Es decir, tenía un número mayor de asignaturas que la carrera de Doctor. Esta carrera languidece desde el comienzo y se diluye primero que las restantes carreras cortas.

Consular

La formación de una diplomacia profesional después de Caseros fue reconocida como una necesidad por la elite gobernante, se desprendía de la misma constitución de 1853 (ver Dalbosco, p.66); los asuntos internacionales cobraban mayor importancia a medida que el país consolidó su organización y el crecimiento económico se aceleraba. Los embajadores los designaba el Senado y los cónsules el Presidente. No existía una carrera y sus integrantes provenían “de la clase ilustrada, naturalmente vinculada los sectores dirigentes” (Dalbosco, p.66). No hay una carrera del Servicio Exterior, ni condiciones de ingreso detalladas, ni formación obligatoria. Recién en 1905 por ley se instituye una jerarquía de cinco órdenes, y por el mismo medio también en 1905 se organiza el cuerpo consular. Perduran hasta 1944 en que se unifican ambas carreras y se fijan condiciones de ingreso.

El primer paso para la capacitación formal universitaria ocurrió en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. La Comisión encargada de la reforma del Plan de Estudios, conformada en 1903, “sugirió la incorporación al

⁸ Buchbinder relata los sinuosos vínculos entre el Instituto y la Facultad de Filosofía y Letras que en definitiva reflejaban la indefinición respecto del patrón con el cual formar los profesores secundarios.

nuevo plan de estudios de otras carreras de «positiva utilidad en nuestro desenvolvimiento político, tales como la diplomática y consular, la administrativa y la del notariado». Así, impulsada por el Dr. José León Suárez, profesor de Derecho Internacional de esa casa, se crea la primera carrera diplomática orientada directamente a formar funcionarios capaces de desempeñarse en la administración pública de los asuntos internacionales.”⁹ (Deciancio, pp.47-8) La reforma la aprueba el Consejo Superior recién en 1907 y la carrera Diplomática y Consular se dicta a partir de ese año en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.

Un poco antes de la creación de nuestra Facultad, Etchart y Etchart (pp.191) llaman la atención sobre el tema y afirman “la conveniencia de atraer a sus aulas estas dos carreras [la administrativa y la consular] enseñadas hoy con suma deficiencia en la Facultad de Derecho.” Estos autores argumentan que la ventaja de impartirlas en la futura facultad consistía en enfatizar los aspectos económicos que constituían el centro de su enseñanza, tan o más importantes que los aspectos legales; que institutos y facultades de comercio extranjeras poseen secciones especiales para para formar en los aspectos consulares. La carrera Diplomática queda en la Facultad de Derecho y la Consular se traspasa en 1916 a la Facultad de Económicas.¹⁰

DIFICULTAD DE CUANTIFICAR LOS RESULTADOS DE LA OFERTA PRODUCIDA POR LA FACULTAD

Una evaluación elemental de la solidez de la oferta de estas carreras, es decir, hasta qué punto satisfacían una demanda económico-social, es la cantidad de egresados de cada una de ellas.

Es un resultado muy difícil de lograr debido a varias razones. Primero, la universidad no otorgaba el título sino la Facultad; esta emitía un certificado de haber aprobado las asignaturas del respectivo plan de estudios. Segundo, por esta razón quizá no se elevaba a Rectorado los egresados de cada una de ellas y, así, no aparecen en las Memorias de la Universidad. Tercero, tampoco hay casi referencias a ellas en las Memorias de la Facultad, lo cual resulta intrigante dado el esfuerzo y la voluntad de brindar esos títulos e incluso el extenso período (décadas) que se cursaron. Cuarto, un déficit crónico en el país, la carencia sistemática de preservación de la documentación.

Unos pocos datos, sobran los dedos de la mano para contarlos, nos permiten vislumbrar la realidad. En la sección Estadísticas de la Memoria 1918 de la Facultad elevada a Rectorado¹¹ consta que egresaron del Colegio C. Pellegrini un Traductor Público y un Calígrafo. En 1919 se solicita al Rectorado el título para un alumno de la Carrera Administrativa¹² y hay inscriptos cuatro alumnos para la carrera Consular¹³; como dato

⁹ José León Suárez fue el tercer decano de la Facultad de Ciencias Económicas entre 1921-1924.

¹⁰ Todas las carreras de este tipo son finalmente absorbidas por el Instituto del Servicio Exterior de la Nación, creado el 10/4/63 que forma a los futuros diplomáticos (excepto los de origen político y agregados excepcionales, los laborales y otros).

¹¹ Archivo Histórico de la Universidad, Caja R214

¹² Archivo Histórico de la Universidad, Caja R233

¹³ Archivo Histórico de la Universidad, Caja R221

curioso, en 1921 se modificó el Plan de Estudios del Colegio Carlos Pellegrini y continuaron las profesiones medias, en particular las de Traductor público y Calígrafo.¹⁴

En la *Memoria* de 1929 (pp.68-69) se informa explícitamente en una sección de las carreras medias –solo aparecen Traductor y Calígrafo–, detallando los siguientes egresados como Traductores Públicos Nacionales

Período 1925-1929

Inglés	4
Alemán	4
Francés	2
Italiano	2
Idisch	1

Y en el mismo período un solo Calígrafo Nacional.

Una aproximación cualitativa nos permite inferir que hubo egresados hasta la década del 60, al menos de Consular, Traductor y Calígrafo, porque hay resoluciones que traspasan la carrera a la Facultad de Derecho a fines de esa década (en el caso de las dos últimas) o cesa la inscripción en mayo de 1962 en la primera y es absorbida por el ISEN.

LA PECULIAR ABSORCIÓN DE LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL POR LA DE CONTADOR

El título de contador se obtenía aprobando ocho materias, la de menor extensión, mientras administrativa nueve y consular dieciséis. Técnicamente era una carrera corta, sin embargo, tuvo un tratamiento especial, por ejemplo se le otorgaba título emitido por la Universidad y se la consideraba una carrera. Las restantes eran carreras especiales o cursos y la Facultad certificaba haber aprobado las asignaturas del plan respectivo.

Otra peculiaridad para resaltar, es que los estudios de contador que conducen al título se realizan en instituciones más abarcativas, Colegio *Comercial*, Facultad de Ciencias *Económicas*, y en general los títulos más frecuentes son de Perito *Mercantil* Doctor en Ciencias *Económicas*, etc. El contador y las actividades relacionadas a esta profesión, contabilizar las operaciones económicas, tienen una extensísima tradición que difiere de otros enfoques y sus respectivas sistematizaciones en distintos cuerpos de conocimientos como la economía, la administración, la consultoría, etc.

Por esta razón, cuando se elevan los estudios comerciales a nivel terciario, la denominación fue Instituto de Altos Estudios Comerciales, y el primer nombre propuesto para la Facultad fue Facultad de Estudios Comerciales. Los estudios, saberes y prácticas acerca de los fenómenos económicos son mucho más amplios que los contables. Es así, que contador público sea uno más de los títulos, y no el mayor, que se ofrecían en la recién creada Facultad de Ciencias Económicas.

Pero, sea porque el título mayor a nivel secundario fue el de contador, o porque la dinámica profesional la constituyó en la profesión más constituida –como señalamos,

¹⁴ Archivo Histórico de la Universidad, Caja R233

con colegiatura antes de que existiera la Facultad-, sea porque era la que aseguraba una más efectiva salida laboral y reconocimiento social, contador fue ganado espacio. Así, Etchart y Etchart afirman, “El contador público argentino queda habilitado para desempeñar las más importantes funciones de organización y control de empresas y administraciones privadas y públicas, incluyendo la delicada profesión del Actuario.” (p.190). Consistía en un plan de estudios que habilitaba no solo para desempeñarse como contador en sentido estricto, sino también como asesor económico administrativo y hasta asesor actuarial.

La creación de la Facultad se justificó por un doble objetivo¹⁵, el primero, profesional, que satisfacían las carreras cortas y la de contador; el segundo, satisfacer el conocimiento desinteresado, la investigación. Este segundo objetivo se cumplía con el título de doctor en ciencias económicas, el más importante por jerarquía, número de materias (veintiséis) e investigación –especialmente la tesis.

Sin embargo, los magros resultados de las titulaciones de doctor, desde 1918 comienzan a decaer a una ínfima proporción respecto de los contadores¹⁶, lleva en 1925 a extender el número de materias para contador (veintitrés) sobre la base de las que se cursaban para doctor exceptuando la tesis, si bien se diferencia la carrea de actuario. Se profundiza aún más la absorción de la contabilidad, del título, de los demás saberes del campo económico. Esta apropiación no tiene análogo internacional. Habrá que esperar treinta y tres años, hasta 1958, para que se diferencien los saberes con titulaciones diferentes: contabilidad, economía, administración, actuario –y otras carreras menores.

Una interpretación plausible correlaciona esta absorción de las restantes disciplinas económicas por la contabilidad, debido a la debilidad de la estructura económica a diferencia de los países industrializados que en la misma época diferenciaban estas disciplinas con titulaciones diferentes; aquí era suficiente la contabilidad así concebida para satisfacer la mayoría de las organizaciones económicas.

BIBLIOGRAFÍA

Buchbinder, P. (1997), *Historia de la Facultad de Filosofía y Letras*. Buenos Aires: Eudeba.

Dalbosco, H. L. (2014), “Los Diplomáticos de Carrera y la Formulación de la Política Exterior Argentina (1983-2007)”. Tesis. Universidad Católica Argentina, Doctorado en Ciencias Políticas.

Deciancio, M. (2016), “La Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires en la historia del campo de las relaciones internacionales argentinas”. *Revista de Historia del Derecho*, N° 52, julio-diciembre - Versión on-line; Instituto de Investigaciones de Historia del Derecho - Buenos Aires (Argentina). http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_serial&pid=1853-1784&lng=es&nrm=iso Consultada el 26/8/2019.

¹⁵ Ver Scarano, 1919b

¹⁶ Ver Scarano, 1919a

Dussel, I. (1997), *Currículum, humanismo y democracia en la enseñanza media (1863-1920)*. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones del CBC.

Facultad de ciencias Económicas (1919), *Anales de la Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Buenos Aires*, t. 1, Buenos Aires: Imprenta de la Universidad.

_____(1984), *70 Aniversario de la Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Buenos Aires*. Buenos Aires: Eudeba

Facultad de Derecho (2004), “Carrera de calígrafo público”. Newsletter *Derecho al Día*; **Año III - Edición 56**, 07 de octubre.

Halperin Donghi, T. (1962), *Historia de la Universidad de Buenos Aires*. Buenos Aires: Eudeba.

Marcovecchio, J., “Orígenes históricos de la profesión de contador público en la Argentina”,
http://www.facpce.org.ar/web2011/files/img_prof_art_tec/origenes_historicos_de_la_profesion_contador.pdf, consultada el 18/7/19.

Rodríguez Etchart, C. y M. Rodríguez Etchart (1913). *La educación comercial*, Buenos Aires: Talleres Gráficos.

Scarano, E. (1919a), “Los comienzos de la investigación en la Fce-UBA 1913-1925” (en prensa).

_____(1919b), “El seminario, un nuevo modelo de investigación implementado en la Facultad de Ciencias Económicas (1913-1921)”. *Revista de Economía Política de Buenos Aires* (en prensa).

FILOSOFÍA DE LA PRÁCTICA CIENTÍFICA: UN RECORRIDO HISTÓRICO

Schwartz, Nora Alejandrina (FCE-UBA)

En este trabajo trazaré un recorrido histórico de la filosofía de la práctica científica, en particular de la teorización. Al hacerlo pondré de manifiesto que cualquier filosofía de las prácticas científicas es una versión del naturalismo *científico*. En la primera parte, mencionaré el modo oblicuo en que la práctica científica aparece en la filosofía de la ciencia tradicional y luego me detendré en el “giro práctico” –principalmente en filosofía de la ciencia. En la segunda parte, daré una caracterización general del naturalismo científico y pondré de relieve la conexión entre éste y las diferentes líneas de investigación que pueden incluirse dentro de los estudios de la teorización científica.

I

La filosofía de la ciencia tradicional tematizó principalmente los productos de la actividad científica, en particular las teorías científicas (cf., por ejemplo, Hughes, R., 2009, p. 5). Sin embargo, puede afirmarse que, de manera implícita, también se refirió a las prácticas científicas. La noción de *práctica científica* puede aludir tanto a una acción concreta y local, como a una competencia, a una manera de hacer, a una actividad, a una cultura, al conocimiento práctico poseído por una comunidad científica, a un método, etc. Una manera más específica de caracterizarla es afirmar que ella hace que el mundo se transforme de manera que se nos muestre inteligiblemente (cf. Rouse, J., 2006). En relación a la filosofía de la ciencia tradicional, por un lado, el empirismo lógico consideró que la práctica científica consiste en la evaluación de hipótesis de conocimiento conceptual de cara al conocimiento observacional, una evaluación idealmente gobernada por alguna lógica o método (cf. Pickering, A., 1992, p. 3). Por otro lado, la visión semántica estándar contempló que la práctica científica es representación basada en modelos (cf. Weisberg, M., 2009, p. 209).

A pesar de que, en general, como recién se indicó, la filosofía de la ciencia tradicional no se interesó manifiestamente por la actividad científica, ya en la década de los 50' unos pocos filósofos pertenecientes a la tradición del empirismo lógico -principalmente en Inglaterra- eligieron ocuparse de asuntos cercanos a la práctica científica y al uso de las teorías científicas. Por ejemplo, abordaron la cuestión de cómo explicar la creatividad en el descubrimiento científico o de cómo cambian las teorías (cf. Bailer-Jones, D., 1999).

A partir de los 1970', visiones de los estudios de la ciencia diferentes al empirismo lógico y a la concepción semántica clásica se ocuparon *decididamente* de las prácticas científicas. Ellas constituyen lo que se dio en llamar el "giro práctico", "concepción performativa de la ciencia" o "concepción productiva" (Knuuttila, T., 2006, p. 41 y Hughes, R., 2009, p. 5). El giro práctico está integrado por la sociología de la ciencia y por la filosofía y la "historia filosófica" de las prácticas científicas.

El "programa fuerte" en sociología de la ciencia (SSK) entendió la práctica científica de una manera que fue juzgada como pobre, idealizadora y reduccionista. Debido a ello, en los 1980' otra línea de desarrollo dentro de la SSK se propuso emprender estudios empíricos detallados de las prácticas científicas. Éstos se centraron en la práctica experimental de laboratorio. Una consecuencia de tales estudios fue que historiadores y filósofos de la ciencia se interesaran en los instrumentos, los experimentos, y la producción de hechos (cf. Gooding, Pinch, y Schaffer, 1989; y Pickering, 1992, p. 1).

En efecto, a partir de los 80', algunos filósofos, entre lo que se puede incluir a Nancy Cartwright, Ronald Giere, Ian Hacking, Deborah Mayo y Robert Ackermann, dirigieron su atención hacia la experimentación, los instrumentos y las prácticas de laboratorio y propusieron como unidad de análisis epistemológico al experimento. El *slogan* que popularizó al nuevo experimentalismo es "los experimentos tienen vida propia". En *The Structure of Science*, Nagel ya había sostenido la tesis de la autonomía de las leyes experimentales respecto de las teorías científicas. Pero fue Ian Hacking quien lo revivió en 1983 en *Representing and Intervening*. Hacking pretendió indicar con él que las funciones del experimento exceden la contrastación de teorías y sostuvo la posibilidad de investigaciones que no necesariamente resultaran guiadas por lineamientos teóricos. Así, hizo referencia a muchos experimentos que se realizan en un marco de vacío teórico, teniendo por objeto la mera calibración de los instrumentos, el refinamiento de un efecto todavía inexplicado o la exploración de un nuevo dominio de fenómenos (cf. Mayo, D., 1996).

El nuevo experimentalismo implicó un giro hacia la práctica no sólo porque estudió las prácticas experimentales. También evaluó que los analistas de la ciencia deberían examinar actividades no experimentales, 'puramente teóricas' (cf. Soler, Swart, Lynch y Jost (eds.), 2014). Como Rouse (2002, p. 163) nota: "un complemento del redescubrimiento de las prácticas experimentales ha sido reconocer "que la teoría científica misma es mejor entendida en términos de prácticas teóricas de modelación de situaciones o dominios particulares, más que en el sentido clásico de teoría".

Propondré a continuación un ordenamiento de los múltiples estudios sobre la teorización científica que no pretende ser exhaustivo pero que, creo, ayudará a orientarse dentro de un terreno vasto y complejo; asimismo, señalaré los rasgos distintivos principales de cada uno de ellos: 1) varios integrantes del nuevo experimentalismo formaron parte de la llamada "escuela de Stanford", que promovió el interés por la 'práctica científica teórica'. Así, Nancy Cartwright y sus discípulos desarrollaron el "instrumentalismo". Sin embargo, la tematización de la práctica teórica no estuvo circunscripta a los miembros de dicha escuela. En efecto, 2) otros filósofos, no pertenecientes a la "escuela de Stanford", propusieron versiones de la visión semántica que analizan las ciencias particulares abordando problemas cercanos a la práctica teórica real (cf. Callebaut, W., 2013). 3) Algunos otros filósofos elaboraron el "análisis de la ciencia basada en modelos", que no pretende ser incluido dentro de la tradición semántica. 4) Dentro de los estudios cognitivos de la ciencia, algunos de los integrantes de la "tradición cognitivamente kuhniiana" exploraron la dinámica de la creatividad científica, cuestión

vinculada a la práctica científica de construir teorías. Finalmente, 5) estudiosos de la ciencia de diversa formación enrolados en la *Society for the Philosophy of Science in Practice* (SPSP) se han propuesto darle un lugar central al examen detallado y sistemático de la práctica científica teórica y experimental (cf. <http://philosophy-science-practice.org/about/mission-statement/>).

Se consideran miembros centrales de la “escuela de Stanford” a Patrick Suppes, Nancy Cartwright, Ian Hacking y Peter Galison. El solapamiento de estas figuras en Stanford fue relativamente breve -desde mediados de los 70’ hasta, a lo sumo, mediados de los 80’. En lugar de la visión nomológico deductiva de las teorías de los positivistas lógicos, muchos de estos autores describen las teorías científicas como colecciones de modelos, focalizándose en la práctica científica teórica, i.e. en las maneras en que los científicos fabrican modelos y los usan para mediar entre los conceptos y el mundo. El “instrumentalismo” de Nancy Cartwright y sus discípulos, una expresión destacada de la producción de la “escuela de Stanford”, defiende que las representaciones de los fenómenos deben construirse, y que las teorías son sólo una de las muchas herramientas que pueden usarse en su construcción. Con esto se contraponen a la visión de la ciencia de la concepción heredada “dominada por la teoría”, que sostiene que las representaciones de los fenómenos están de algún modo ya formadas y dependen de los principios de una teoría (Cartwright, N., *et al.*, 1995). En *Models as Mediators* (1999), editado por dos investigadoras próximas a Cartwright, Mary Morgan y Margaret Morrison, se afirma que los modelos son parcialmente independientes, pues están hechos de una *mezcla* de elementos, que incluyen componentes externos al dominio original de investigación: teorías, evidencia empírica, relato (*story*) y objetos. Por otra parte, Cartwright rechaza que las leyes teóricas se usen para representar la realidad, debido a que ellas no se pueden aplicar a ésta. Afirma, en cambio, que lo que representa la realidad son los modelos (1995). Cartwright y sus discípulos, resaltan, además, que el uso de los modelos no se agota en la función representativa. Enfatizan decididamente la multiplicidad de usos de los modelos científicos. En el mismo sentido, en Morgan y Morrison (1999), se delinea una concepción de los modelos como *agentes autónomos*. Los modelos funcionan autónomamente en tanto se comportan como una herramienta o instrumento, que media o conecta de alguna manera las teorías y el mundo, para cumplir muchas tareas diferentes. Algunas de las esas tareas son: ayudar a construir teorías; explorar o experimentar sobre alguna teoría ya disponible; aplicar teorías; estructurar y desplegar prácticas de medición; funcionar directamente como instrumentos de medición; y diseñar y producir varias tecnologías.

La concepción de la ciencia de Ronald Giere (1988, 1999, 2006^a) es un ejemplo de las concepciones semánticas especiales. Giere estuvo influenciado por la concepción semántica de las teorías de Pat Suppes, lo que lo llevó a *identificar* una teoría con un conjunto de modelos. Por su parte, Stephen Downes (1992) propuso una versión deflacionaria de la visión semántica de las teorías. Esto significa que, si bien su perspectiva está de acuerdo con la concepción de la práctica teórica de Giere, afirma que la modelación es sólo *una* clase de teorización científica y, por tanto, deja un espacio para otras.

El análisis de la ciencia basada en modelos elaborado por Godfrey-Smith (2006) no pretende ser incluido dentro de la tradición semántica. En él se piensa la estrategia de modelación como una de las varias capacidades que han contribuido al desarrollo de la ciencia teórica. Según Godfrey-Smith, la ciencia basada en modelos es fundamentalmente una estrategia indirecta de representación del mundo. Otra

estrategia teórica es tratar de representar directamente los funcionamientos del sistema del mundo real que estamos tratando de entender.

Nancy Nersessian, Paul Thagard y Lorenzo Magnani, han conectado la ciencia cognitiva con la filosofía de la ciencia. Nersessian, una pionera en esta área, señaló que la introducción de nuevos conceptos y/o la alteración de los existentes es un paso crucial en la mayoría de los cambios de teoría. Nersessian se ha dedicado desde hace más de tres décadas a estudiar los procesos por los que las teorías y conceptos se formulan y aceptan o rechazan (cf. Nersessian N., 1987).

En el año 2007, Rachel Ankeny, Mieke Boon, Marcel Boumans, Hasok Chang y Henk de Regt fundaron la *Society for the Philosophy of Science in Practice* (SPSP). Una de las ideas que los animó a ello fue la de que los filósofos de la ciencia basaran sus análisis en un estudio de la ciencia real y prestaran seria atención a las actividades de los científicos reales. Los impulsores de SPSP reconocen que la dirección de la filosofía de la ciencia que defienden ha sido seguida por la filosofía naturalista de la ciencia, la historia filosófica de la ciencia y el realismo experimental de I. Hacking. En este sentido, no se consideran a sí mismos originales. Sin embargo, juzgan que “el interés por la práctica siempre ha sido algo externo a la corriente hegemónica de la filosofía de la ciencia de lengua inglesa”. Se proponen por tanto “cambiar esta situación, a través de un programa organizado y consciente del estudio detallado y sistemático de la práctica científica que no deje de lado el interés en la verdad y la racionalidad” (<http://philosophy-science-practice.org/about/mission-statement/>, la traducción es mía).

II

En general, cualquier filosofía de las prácticas científicas es una versión del naturalismo científico. Esto se debe a que sus diferentes perspectivas pretenden evitar imposiciones filosóficas sin fundamento, atendiendo más estrechamente a lo que los científicos dicen y hacen (Rouse, J., 2007). El naturalismo científico epistemológico se distingue por emplear la ciencia para referirse a cuestiones relevantes de la epistemología. En años recientes, con los filósofos anglo-americanos, se dio un “regreso al naturalismo epistemológico”. Éste puede caracterizarse negativamente, i.e., mediante las tesis con las que rechaza la tradición fregeana, una tradición en la que se concibe que la filosofía es pura y está más allá las disciplinas particulares. Ellas son: (1) la reintroducción de la psicología en la epistemología; y (2) el rechazo de lo *a priori*. El reingreso de la psicología a la epistemología se basó en, por los menos, estos tres factores: a) hacia mediados de los 1970 se argumentó a favor de que el análisis del concepto de conocimiento tuviera en cuenta los procesos psicológicos, que generan causalmente los estados de creencia; b) algunos filósofos interesados en el conocimiento perceptivo, tales como David Armstrong y Fred Dretske, apelaron a las características de los mecanismos psicológicos de los sujetos para entenderlo. Luego, las emplearon también para comprender el conocimiento en general; c) dentro de la psicología contemporánea hubo importantes cambios, específicamente se produjo la “revolución cognitiva”. Yendo a la segunda tesis, el rechazo de principios epistemológicos *a priori* se fundó en la consideración de que los problemas filosóficos relativos al conocimiento sólo pueden ser satisfactoriamente estudiados teniendo en cuenta las maneras en que los conocedores reales conocen. Las críticas a lo *a priori* se basaron en las ideas de W. V. Quine y en las de T. S. Kuhn (Kitcher, Ph., 1992). Si bien el naturalismo fue resistido por la filosofía durante mucho tiempo, el naturalismo científico ha llegado a ser una posición

más atractiva para los filósofos. Una de las razones para ello es que los naturalistas contemporáneos proponen teorías *filosóficas* para las que la psicología, la biología evolucionaria y la neurociencia ofrecen importantes recursos (Rouse, J., 2007).

Conclusión

El giro práctico en filosofía de la ciencia puso en un primer plano la teorización científica. Este enfoque está presente en una gran variedad de líneas de investigación, cuya identidad pudo delimitarse a través de sus principales características. El hecho de que todas esas perspectivas se focalicen en lo que los científicos hacen significa renunciar a presuposiciones artificiosas acerca de la ciencia. Con ese propósito, los filósofos de la ciencia en práctica recurren a los aportes que la ciencia pueda brindar y le dan la bienvenida a nuevas formas naturalismo.

Bibliografía

Bailer-Jones, D. (1999), Tracing the Development of Models in the Philosophy of Science. En L. Magnani, N. J. Nersessian and P. Thagard (Eds.), *Model-Based Reasoning in Scientific Discovery* (pp. 23-40). New York: Plenum Publishers.

Callebaut, W. (2013). Naturalizing Theorizing. *Biol. Theory*, 7, 413-429.

Cartwright, N. (1995). Ceteris Paribus Laws and Socio-Economic Machines. *The Monist*, 78 (3) 276-294.

Cartwright, N., Shomar, T., Suárez, M. (1995), The tool Box of Science. En W. Herfel, W. Krajewski, I. Niiniluoto y R. Wójcicki (Eds.), *Theories and models in scientific processes*, (pp.). Amsterdam/Atlanta :Rodopi. 44:137-149 (1995)

Downes, S. (1992). The Importance of Models in Theorizing: A Deflationary Semantic View. *Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*, 1, 142-153.

Giere, R. (1988). *Explaining Science: a cognitive approach*. Chicago: University of Chicago Press.

Giere, R. (1999), Using models to represent reality. En L. Magnani, N. J. Nersessian & P. Thagard (Eds.), *Model-Based Reasoning in Scientific Discovery* (pp. 41-57). New York: Kluwer/Plenum.

Giere, R. (2006). *Scientific Perspectivism*. Chicago: University of Chicago Press.

Godfrey-Smith, P. (2006). The Strategy of model-based science. [*Biology and Philosophy*](#), 21 (5):725-740.

Gooding, D., Pinch, T., Schaffer, S. (Eds.). (1989). *The uses of Experiment*. Cambridge-New York-New Rochelle-Merlbourne- Sidney: Cambridge University Press.

Hughes, R. I. G (2009). *The Theoretical Practices of Physics*. Oxford: Oxford University Press.

Kaiser, D. (2005). *Drawing Theories Apart: The Dispersion of Feynman Diagrams in Postwar Physics*. Chicago: University of Chicago Press.

Kitcher, Ph., The Naturalists Return, *The Philosophical Review*, Vol. 101, N° 1, Philosophy in Review: Essays in Contemporary Philosophy (Jan. 1992), pp. 53-114.

Knuuttila, T. (2006). From Representation to Production: Parsers and Parsing in Language Technology. En J. Lehnhard, G. Küppers, & T. Shinn (Eds.), *Simulation: Pragmatic Construction of Reality* (41-55). Dordrecht: Springer

Mayo, D., (1996). *Error and the Growth of Experimental Knowledge*. Chicago-London: The University of Chicago Press.

Morgan, M. y Morrison, M. (Eds.). (1999). *Models as Mediators: Perspectives on natural and Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nersessian, N. J. (1987). A Cognitive-Historical Approach to Meaning in Scientific Theories. En *The Process of Science*, (pp.161-177). Dordrecht-Boston-Lancaster: Martinus Nijhoff Publishers.

Pickering, A. (Ed.). (1992). *Science as Practice and Culture*. Chicago-London: The University of Chicago Press.

Rouse, J. (2002). *How Scientific Practice Matters*. Chicago-London: The University of Chicago Press.

Rouse, J. (2006), Practice Theory. En D. Gabbay, P. Thagard & J. Woods (Eds.) *Handbook of Philosophy of Science*, vol. 15 (pp. 499-540). Amsterdam-Oxford: Elsevier.

Rouse, J. (2007), *Naturalism and Scientific Practices: A Concluding Scientific Postscript*. Recuperado de <http://works.bepress.com/jrouse/5/>

Soler, L., Swart, S., Lynch, M. and Israel Jost, V. (Eds.). (2014). *Science After the Practical Turn in the Philosophy, History and Social Studies of Science*. New York-London: Routledge.

Weisberg, M. (2009). Who is a Modeller? *British Journal for the Philosophy of Science*, 58, 207-233.

Society for the philosophy of science in practice. Recuperado de <http://philosophy-science-practice.org/about/mission-statement/>

LA DISPUTA POR LA RESPONSABILIDAD DEL CONTADOR: EL PAPEL DE LA ÉTICA EN LA VISIÓN DE GARCÍA CASELLA

Suarez Kimura, Elsa B.

CECONTA, IADCOM-FCE-UBA

Scarano, Eduardo R

CIECE-IIEP, UBA-CONICET

INTRODUCCIÓN

En esta presentación mostraremos la dimensión ética y su jerarquía respecto de otras dimensiones que conforman la responsabilidad del contador desde el punto de vista de Carlos Luis García Casella. Nos apoyaremos especialmente en el debate que mantuvo con William Leslie. Chapman sobre el tema.

También destacaremos el papel precursor que García Casella tuvo en Argentina en la elucidación de esta cuestión.

Por último, exponemos cómo presentaba y transmitía las principales cuestiones éticas de la contabilidad al impartir el programa de Práctica Profesional Administrativo Contable.

LA DISPUTA POR LA RESPONSABILIDAD DEL CONTADOR

Aunque su producción en este tema es más amplia, en este apartado nos basamos en el cap. 1 sección A del artículo “Evolución y características de las profesiones en ciencias económicas” (Fronti de García y Viegas, 1998). El contador, para este autor, tiene deberes y obligaciones. Estos deberes y obligaciones surgen de las acciones profesionales que realiza –contabilizar- y en tanto afectan a los demás habrá ineludiblemente y siempre un aspecto ético en ellas. Complementariamente las actividades del contador por sus contenidos tiene una importante repercusión social que los vuelve dirigentes sociales. Usualmente se pronuncian, de manera individual o colegiada, acerca de diversos aspectos económicos, lo cual aumenta sus obligaciones y sus responsabilidades.

Es común centrar la responsabilidad del contador en los aspectos legales. Sin duda, las normas legales afectan obviamente la actividad contable. El problema que examina G. Casella es, 1) si este reconocimiento limita la consideración de los aspectos éticos,

2) si los aspectos legales son de mayor jerarquía que estos últimos, y 3) si pueden aparecer cuestiones éticas aunque no tengan contraparte legal.

Para el problema 1) G. Casella afirma que no los excluye, y que limitar la responsabilidad de los profesionales de ciencias económicas a la legislación y la jurisprudencia del momento, como le atribuye a W. L. Chapman, es incorrecto. Un argumento para sostener esta conclusión reside en observar que aunque reconozcamos que lo moral está implícito en cualquier norma legal, sin embargo, podemos discutir una norma por ser contraria a nuestro sentido moral o directamente por considerarla injusta (p.7). Y esta objeción se convierte en una discusión ética que fundamenta el rechazo de la norma jurídica.

El problema 2) lo resuelve reconociendo la prioridad de las cuestiones éticas respecto de las jurídicas. Así, argumenta que la responsabilidad del contador “no puede ser un elemento supeditado a la ‘última palabra’ de los juristas pues creo que el tema no es solamente legal sino principalmente moral.” (p.6)

Un segundo argumento lo explicita así: Los contadores públicos “tenemos una responsabilidad moral o ética como tales, independientemente de las normas legales o de la jurisprudencia.” (p. 6) Y a continuación afirma que la responsabilidad debe basarse en nuestra naturaleza humana y en ser miembros de una comunidad determinada.

Sostiene, y constituye un tercer argumento, que el graduado en ciencias económicas “tiene obligaciones y derechos superiores a los previstos en un derecho positivo determinado” (p.7)

En síntesis, “La última palabra sobre este tema [la primacía de lo ético sobre lo jurídico] lo tenemos nosotros, los contadores públicos, más allá de lo que puedan argüir los juristas.” (p.6)

El problema 3), es más simple, pues sin duda hay muchas acciones buenas o malas sin contraparte legal, en particular, acciones contables que no están en el alcance de una norma jurídica y, sin embargo, poseen contenido moral. Así afirma, “la responsabilidad que deseamos profundizar debe ser la total del ser humano” (p.7), es decir, esté normada legalmente o no.

Sostiene que se debe profundizar la distinción “entre actos buenos y malos en la actividad cotidiana (...) y luego llegará el momento de plasmarlas, total o parcialmente, en normas de derecho positivo que generarán su subsecuente jurisprudencia” (p.7)

En el artículo que mencionamos pasa al examen de los códigos de ética profesionales que surgieron en el ámbito contable en el país. Los códigos de ética atienden básicamente a las normas de acción profesional típicas y a veces explicitan principios éticos que fundamentan esas normas (p.12). A continuación examina una serie de escuelas o posiciones filosóficas sobre ética como, entre otras muchas, la de Aristóteles, el escepticismo, San Agustín, Kant, el emotivismo, el intuicionismo. No seguiremos esta línea pues excedería los límites de esta presentación y porque como dice García Casella, cada profesional debería “adoptar su opción personal libre en función de su propia conciencia” (p.14).

También excedería el tratamiento en un curso normal de grado, porque además de los aspectos éticos hay que tratar los legales y otros aspectos de la práctica profesional. El lugar más adecuado para hacerlo son los cursos en los que se examina de manera más

profunda la práctica contable actual, es decir, en la asignatura Práctica Profesional Contable. Lo importante no solo es el lugar para abordarlo sino cómo, fundamentalmente no desde los principios de ética a las acciones contables -desde las escuelas a regimentar la práctica-, sino a la inversa, desde la práctica misma elucidar los aspectos éticos y sus fundamentos. Este enfoque se suele denominar ética práctica. Así, por ejemplo, discutir situaciones problemáticas, como la elusión tributaria para favorecer al cliente, y analizar los aspectos éticos y el fundamento para actuar de esta o aquella manera frente a este caso y las consecuencias que implican. O directamente cómo aplicar el código de ética profesional a esta realidad.

ANTECEDENTES

Luego de exponer la disputa acerca del significado de la responsabilidad del contador y del papel que ocupa la ética según C. García Casella, pasamos a examinar los antecedentes de esta cuestión, especialmente su inserción en los Planes de Estudio de nuestra Facultad.

Según el decreto del 25 de marzo de 1912 el Poder Ejecutivo Nacional incorporó a la Universidad de Buenos Aires el Colegio Carlos Pellegrini y dejó en manos de esta la reorganización de los estudios comerciales en su ámbito. La Universidad restableció el *Instituto de Altos Estudios Comerciales* con otro nombre, *Instituto Superior de Estudios Comerciales*, y un plan de estudios muy semejante. El Consejo Superior aprobó el 20 de noviembre de 1912 el programa de estudios para Contador y el de Licenciado en Ciencias Económicas sobre la base de los planes del anterior Instituto. En particular, introdujo en ambas carreras la asignatura Ética (FCE-UBA, 1938, pp.21-28).

C. y M. Rodríguez Etchart en su libro *La educación Comercial* califican esta introducción como una de las innovaciones más significativas (p.345). Según estos autores, no la introdujeron “para la prédica del bien por la enseñanza preceptista y dogmática de la moral.” (p.345) sino para de acuerdo con la enseñanza moderna de la economía política, determinar las causas de los fenómenos económicos no solamente en sus aspectos materiales y técnicos sino también psíquicos. Pareciera que está aludiendo a la teoría subjetiva del valor, a la teoría que se desarrolló a partir de Jevons, Menger y Walras. Afirma, en este sentido, que la Ética al nivel universitario tiene que “investigar científicamente los móviles de la actividad individual y colectiva (...) indagar las fórmulas éticas a las que se ajusta en su evolución progresiva nuestra actividad económica.” (p.345)

Debemos admitir que es no enteramente claro y que parece identificar aproximadamente valores (éticos)/objetivos/fines y entonces salta de la ética a los dominios más variados de valores o fines. También que al ser puramente subjetivos la economía política no investiga los fines, son propios de cada individuo. Pero aquí aparece un enfoque holista –contrario al típico individualismo del subjetivismo marginalista- que aparece sustentado en Schmöller.

Nuestros autores afirman que “La economía de un pueblo deriva en definitiva de las ideas (...) del carácter que todos estos factores reunidos y asociados le imprimen a una época determinada” (p. 345), claramente se revela en este párrafo, el carácter histórico de la ética. Nuevamente el fundamento obvio es el historicismo alemán. Sostienen que

las ideas se renuevan lentamente y transforman la cultura, desde la política al derecho, y estas modificaciones llegan a cambiar los imperativos éticos mismos.

La economía explica estos cambios y sus consecuencias en el ámbito económico y requiere para su estudio “el conocimiento del ambiente geográfico, histórico e institucional del país, y de las causas naturales y técnicas de los fenómenos económicos. Se requiere, por lo tanto, una larga serie de observaciones y de materiales debidamente adquiridos, “toda una vasta literatura descriptiva”, como diría Schmoller.” (p.346)

Finalizan considerando a la ética una ciencia natural básica que fundamentará “las ciencias del estado, del derecho y de la economía política.” (p.346)

El 27/11/1912 el CS dictó una ordenanza en la que designaba profesores para el Instituto, entre ellos al Dr. Ramón O. Leguizamón de Ética –que anteriormente había sido designado Secretario de dicho Instituto. El libro que resume sus clases (1913) muestra un enfoque puramente teórico, en el que define la ética a partir de la utilidad caracterizada por su naturalismo, más específicamente, su organicismo y, así, un evolucionismo en el que resaltan las leyes éticas. Estas leyes son universales, necesarias y obligatorias. Los individuos no actúan solos, en consecuencia, enfatiza los valores éticos sociales; la acción social debe tender al bien común y volverse cada vez en mayor medida capaz de producirla.

Carlos Rodríguez Etchart fue designado Consejero de la nueva Facultad y luego Vice-Decano provisorio. Fue uno de los que presentaron un Plan de Estudios para ser debatido en el CS. Su propuesta presentada el 14 de mayo de 1914 aparece en el folleto (1914) “Proyectos de Plan de Estudios” y en el Ciclo Económico incluye la asignatura Ética Económica. No es acompañado por el programa respectivo, y de esta manera, no podemos saber con certeza los contenidos. De cualquier manera, el plan adoptado por el CS no la incluyó.

El abordaje de las cuestiones éticas se realiza en una segunda etapa de una manera distinta, mediante la inclusión de la asignatura Práctica Profesional Contable, en el denominado Plan B, de 1925. Recién en 1927 entró en vigor y por Ordenanza del CD del 6/5/1926 este encomendó al profesor Ángel Sesma el dictado del curso libre de Práctica Legal del Contador, que el año anterior lo había dictado, (FCE-UBA, 1927, p.75). No hemos podido encontrar los programas respectivos y no podemos asegurar que se haya tratado explícitamente cuestiones éticas.

En cambio, en el Programa de examen de Práctica Profesional Contable (1933, p.37), dictado por Sesma como Titular y L. Moreno como Suplente, en la unidad XII, punto 2, sí lo hacen de la siguiente manera: “Ética profesional. Reglas de conducta prescriptas por los colegios de contadores de otros países.” En el mismo Programa de (1935) en el cual también forma parte de la cátedra Mario V. Ponzibio como Suplente, la unidad XII en el mismo punto 2, es idéntico al antes mencionado pero agrega el tema: “El secreto profesional”. Posteriormente, en el Programa de la asignatura elevado por el Profesor D. A. Fürkhorn (1936), desaparecen los contenidos de ética hasta 1948.¹ Recién se reintroducen en el programa propuesto por el profesor L. Moreno (1948). En la unidad XX, punto 2, se explicita: “Ética o moral natural. Ética o moral cristiana. Ética o moral

¹ Resulta plausible correlacionar la desaparición de este tema con la manifestación durante la década infame de la corrupción y el fraude, con la aparición generalizada de esos disvalores político-sociales y una sucesión de decanos interventores.

profesional. Código de ética o moral profesional. Beneficios en las profesiones liberales. Fundamentación moral del beneficio no económico. Arancel *ad honorem*.” Y estos contenidos perduran por lo menos hasta 1950.

El 1/3/1977 el Dr. C. L. García Casella es designado profesor Titular de Práctica Profesional Administrativo Contable y en el programa de 1981 de esta asignatura, consensuado con los otros dos titulares², desarrollan ampliamente aspectos morales contables. Para ilustración transcribimos los puntos relevantes para nuestro tema de la Unidad 3, “Fundamentos filosóficos de la Ética o Moral profesional. Su aplicación”:

3.2. Fundamentos morales de la metafísica.

3.3 La historia de la filosofía y el lugar de la ética [en los subtemas de 3.3.1. a 3.3.10 recorre desde las escuelas éticas griegas hasta autores modernos y contemporáneos].

3.4. Papel de la religión en la conducta humana.

3.5. Responsabilidad profesional frente al derecho positivo y frente al derecho natural.

3.6. El Código de Ética para los graduados en ciencias económicas

3.8. Anteproyecto del nuevo Código de Ética de CPCECF.

3.9. El fenómeno denominado “dinero negro” y la Profesión de Contador Público en la Argentina.

3.10 Los estados contables falsos: responsabilidad legal y moral.

3.11 La idoneidad y la laboriosidad como fuentes de independencia moral.

Sin duda, es el programa en que se tratan más exhaustivamente los problemas éticos y su aplicación a la actividad contable.

En síntesis, en una primera etapa, las cuestiones éticas fueron explícitamente impartidas en una asignatura dedicada exclusivamente a estos contenidos –la asignatura Ética en el Instituto Superior de Estudios Contables. Al crear la Facultad de Ciencias Económicas se intentó continuar de la misma manera. Así, en la discusión del primer Plan de Estudios C. Rodríguez Etchart la propone como asignatura pero no fructifica –no conocemos los contenidos ni la bibliografía que tenía *in mente*. En una segunda etapa se introducen contenidos éticos en la asignatura Práctica Profesional Contable en el Plan de 1925, o Plan B, que gira en el programa de la materia alrededor de los códigos éticos de la profesión y del secreto profesional. Perdura con muy pocos cambios hasta el programa dictado por C. L. García Casella (1981) que los amplía, los profundiza y da mayor énfasis a la ética aplicada.

En la siguiente sección expone cómo trataba los contenidos éticos, basada en la experiencia personal de E. Suárez Kimura, quien fue alumna y docente del curso impartido por C. L. García Casella.

² Información transmitida por la coautora de este trabajo.

LA PREVALENCIA DE LA REFLEXIÓN ÉTICA PERSONAL. SEMBLANZA DEL AUTOR

Al adentrarnos en la inserción del estudio de la ética en la formación de los contadores públicos en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, nos hemos encontrado con el sesgo normativo que los integrantes del gremio profesional han detectado como necesario para reglamentar el ejercicio y la consecuente aparición de normas propuestas, que se reflejan en los actuales códigos de ética en el orden nacional e internacional.

Ha sido de particular interés de los autores de este trabajo el de identificar en la actividad docente del Profesor García Casella la impronta que, por sus convicciones personales y profesionales, le ha dado al tratamiento de las cuestiones éticas en el desarrollo de la misma.

A priori podemos destacar que ha sido un propulsor del ejercicio del pensamiento propio por parte de los alumnos al adentrarse en los debates planteados en el aula acerca de los temas éticos y morales asociados con el ejercicio de su profesión.

Cabe mencionar que durante décadas tuvo a su cargo la titularidad de la asignatura Práctica Profesional Administrativo Contable, dependiente del Departamento de Ejercicio Profesional de la nuestra facultad. Fue autor del programa vigente entre 1980 y 1997, año este último en que la asignatura se transformó en el Seminario de integración y aplicación, que tuvo vigencia hasta el segundo cuatrimestre de 2018 en institución que lo tiene como Profesor Emérito.

Su labor docente estuvo orientada a equilibrar un fuerte énfasis en la mirada ética al abordar los contenidos propios de la práctica profesional de la carrera de Contador Público.

El programa contemplaba las diversas aristas de las cuestiones éticas que debe enfrentar un Contador Público. Se proponía una revisión de autores que específicamente analizaban a la ética en su concepto, incorporando posteriormente el recorrido de conceptos signado por los lineamientos del código de ética profesional y de la estructura de los tribunales de disciplina y, posteriormente, de ética profesional.

Su interés particular estuvo centrado en promover en el alumnado la reflexión acerca de las consecuencias que el desempeño de las actividades profesionales podía tener en el entorno social.

Esta dinámica implicaba que, ante cada nuevo aprendizaje teórico-técnico disciplinar, el alumno debiera posicionarse como individuo y adoptar una posición acorde con su opinión personal y bagaje de experiencia de vida.

Para ilustrar sobre el particular, pueden citarse sus propias palabras (volcadas en la obra *La Función del Contador* (pp. 56-57). Señala que:

“Se ve claro que los actores o sujetos de la vida económica argentina nos vemos instados aquí a varios pasos necesarios para la buena marcha futura del país:

- a) sentirnos personas integrantes del conjunto social;
- b) sentirnos participantes de grupos integrantes del conjunto social:

c) tener humilde sinceridad al examinar nuestro pasado y presente y proyectar nuestro futuro;

d) tomar conciencia de la proyección comunitaria de cada uno de nuestros actos. (...)

Cada persona y cada grupo de la vida económica argentina deberían proseguir las preguntas según su propia prudencia, en mi caso, de los ejemplos anteriores diría:

1. Debemos revisar qué libertad económica queremos y para qué.
2. Debemos dejar de menospreciar la ley, en particular con la evasión regular de los impuestos.
3. Solos, y en grupo, debemos evitar que los grupos particulares se privilegien respecto al bien común, en la acción de gobierno, en todos sus niveles.
4. Nos debe preocupar la igualdad de derechos en la vida económica, sirviendo a los más débiles, en lugar de usar de ellos.
5. Es prioritario, hoy, combatir el desempleo, la acentuada pobreza, la usura, los bajos salarios y la emigración no querida.
6. La gran herramienta será el amor al trabajo y, consecuentemente, el desamor a la holgazanería, el juego, la especulación, el “acomodo”, el soborno económico y las huelgas injustificadas.
7. Debe haber espíritu empresario audaz para el progreso de la comunidad, en particular de los más débiles, y necesitados, sin retirar del circuito social los capitales que administramos. (García Casella, 1984)

Estimamos que, al leer las consignas precedentes, los lectores pueden encontrar un paralelismo con las cuestiones que actualmente preocupan y deben ser consideradas por la profesión contable en el año 2019.

Esa es la riqueza del legado de García Casella en las aulas, promoviendo la reflexión del individuo simultáneamente con la presentación y desarrollo de los contenidos contables.

A modo ilustrativo acerca de cómo ha vinculado distintas actividades desempeñadas por los contadores públicos con cuestiones éticas a ser contempladas al llevarlas a cabo, comentamos a continuación algunas de ellas.

Podríamos comenzar por el sentido mismo con que caracteriza al sistema de información contable y su criterio de vinculación con el beneficio que debería llegar al medio social en el que se preparan.

Otra arista puede identificarse al considerar este compromiso ético y social en algunos de los segmentos contables menos transitados usualmente.

Es posible encontrar múltiples desarrollos concernientes a las consecuencias de la preparación inadecuada de informes financieros obligatorios.

Numerosos escándalos internacionales permiten ilustrar acerca de los perjuicios generados por casos tales como ENRON, IBM, ODERBRETCH, por citar solamente algunos

El análisis de estas situaciones ha sido promovido por el autor en estudio, identificando muy especialmente la responsabilidad de los contadores públicos intervinientes.

Su preocupación por el tema lo ha llevado a plantear cuestiones similares en el ámbito de los segmentos gubernamental, social y ambiental.

Desde mediados de la década del noventa ha desarrollado trabajos que permiten identificar responsabilidad del Contador al preparar información que contemple dichos aspectos sociales y ambientales.

Más recientemente puede identificarse este enfoque en la preparación de información por parte de instituciones universitarias. En el período 2014-2017 se exponen esas ideas en el marco de proyectos financiados por la Universidad de Buenos Aires, cuyos títulos son suficientemente ilustrativos de su interés y compromiso con la visión ética. A partir de los mismos es posible identificar su pensamiento acerca de la participación de los contadores públicos en la elaboración de información que trascienda los muros de las Casas de Estudios en la que los mismos se forman y le permita a la sociedad dimensionar los efectos de sus acciones en beneficio del medio circundante.

TRANSFERENCIAS CONCRETAS A PARTIR DE LA FORMACIÓN DE DISCÍPULOS

Como planteábamos en la introducción a este trabajo, el abordaje de temas técnicos es un ejercicio al que estamos más acostumbrados y resulta más fácil de llevar a la práctica.

El impacto de una mirada ética transversal a todos los contenidos no resulta tan sencillo de evidenciar. Encontramos una posibilidad en la trayectoria que el autor evidencia en la formación de recursos humanos.

Por esa razón, una simple recorrida por los trabajos presentados en el III Simposio de Teoría Contable dedicado a analizar la obra de García Casella, permite identificar a personas de las más variadas edades en las que ha sembrado esa inquietud. Desde aquellos que fueron sus contemporáneos, pasando por aquellos otros a quienes formó y hoy son dirigentes sociales en el ámbito público y/o privado, y en sus más recientes discípulos a quienes ha dirigido sus tesis de maestría y doctorado.

La importancia que el autor le imprimió a la enseñanza de las cuestiones éticas del “ser” profesional, trasciende sus propios escritos y es posible reconocerlo a través de los trabajos de sus discípulos. “Por sus frutos, los conoceréis.”

A través de los trabajos realizados individualmente y en coautoría es posible identificar el interés particular y comprometido que el autor tiene con la dimensión ética en la formación de los Contadores Públicos.

Encontramos raíces de su enfoque en los programas elaborados ya en la década del 80 en el Siglo XX. En ellos se planteaban dilemas que los futuros profesionales deberían considerar a la hora del efectivo ejercicio de sus actividades.

Cuarenta años después, varias de sus propuestas se encuentran incluidas en los códigos de ética profesionales, tanto en el país como en el exterior.

CONCLUSIONES

A modo de conclusión diremos que la sola mención del nombre del Profesor García Casella, nos hace esbozar una sonrisa y asociarlo con su preocupación por la formación de profesionales conscientes de las responsabilidades que alcanzan al ejercicio de la actividad.

Entre sus interrogantes habituales, convocantes para muchos de sus colegas y discípulos, sostenemos la importancia de plantearnos (García Casella, C.L. 1984):

¿Qué clase de graduado en Ciencias Económicas?

¿Qué clase de ejercicio profesional?

¿Qué clase de Contabilidad?

Cuyas respuestas resultarían incompletas sino incluyen la dimensión ética.

REFERENCIAS

García Casella, L. C. (1984), *La función del contador público*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

_____(1998)“Evolución y características de las profesiones en ciencias económicas”. En: Fronti de García, L. y J. C. Viegas (coord.), *Actuación Profesional Judicial*. Buenos Aires: Ediciones Macchi; cap 1, parte A; pp.6-38.

Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Buenos Aires (1914), “Proyectos de Plan de Estudios”. s/e.

_____(1933), “Programa de Examen de Práctica Profesional del Contador”. Buenos Aires: Talleres Gráficos Porter Hnos.

_____(1935), “Programa de Examen de Práctica Profesional del Contador”. Buenos Aires: Imprenta de la Universidad.

_____(1948), “Programa de Examen de Práctica Profesional del Contador”. Buenos Aires: Talleres Gráficos “San Pablo” S.R.L.

_____(1981), “Asignatura: Práctica Profesional Administrativo Contable (Cód. 513)”. Buenos Aires: Imprenta de la Facultad de ciencias Económicas.

_____(1927), *Memoria de la Facultad de Ciencias Económicas 1926-1927*. Buenos Aires: Imprenta de la Universidad.

_____(1938), *Memoria*. Preparada por M. Greffier y E. Loudet. Buenos Aires: Imprenta de la Universidad.

Leguizamón, R. O. (1913), *Apuntes de Ética – Tomados de las clases dictadas por el Dr. R. O. Leguizamón en el Instituto Superior de Estudios Contables*. Buenos Aires: Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas.



Rodríguez Etchart, C. y M. Rodríguez Etchart (1913), *La educación comercial*. Buenos Aires: Talleres Gráficos A. De Martino.

Incubadoras de EdC. (EOCiN): Algunos resultados del trabajo de campo.

Silvestro, María Ines

Docente de la UTN Regional Mendoza.

Carrera de Administración de empresas.

I Introducción

En la actualidad a nivel mundial, existen las denominadas incubadoras de empresas donde su principal objetivo es ayudar a los emprendimientos nacientes acompañando en todo el proceso de incubación; por decirlo de algún modo, sería que los emprendimientos “salgan del cascarón” para que puedan competir en el mercado.

Cuando un emprendimiento nace es vital para el desarrollo local ya que crean fuente de empleo, riqueza y promueve una actividad dinámica en el entorno donde nacen. Así mismo, los emprendimientos que entran en el sistema de incubación son acompañados en forma especializada, estableciendo tejidos de contactos, capacitación continua y acceso a fuentes de financiamiento.

El motivo que me llevó a realizar la presente investigación proviene de la existencia de un interés personal por las empresas de Economía de Comunción y específicamente por las incubadoras de EdCiN. Cabe señalar el carácter propositivo de la ponencia, ya que presenta un primer análisis, a partir de un trabajo de campo, articulada con conceptos típicos de la EdC en el desarrollo de las incubadoras de empresas de EdC.

El trabajo de campo utilizó una metodología cualitativa aplicada a “hubs” de la red de incubadoras de EdC. En términos espaciales, el estudio está focalizado en 9 hubs de los 15 que hay en todo el mundo a través de la red de EOCiN de EdC.

II Problema de investigación

En todo el trabajo de campo se analizan dos conceptos típicos de la EdC tales como reciprocidad y comunción en el desarrollo de las incubadoras de empresas de EdC y para ello delimita algunos conceptos, experiencias desarrolladas en las mismas y ofrece claves para acompañar los procesos de incubación.

La pregunta de esta investigación es: ¿Cómo es el proceso de acompañamiento en los distintos Hubs tomados como objetos de estudio? ¿existen diferencias entre el acompañamiento profesional (técnico, financiero, comercial) y el acompañamiento desde los valores que impulsa la EdC? Como respuesta al problema de investigación, le siguen los objetivos tanto generales como específicos.

III. Objetivos

Objetivo General:

- Analizar las prácticas de comunión en 9 hubs de la EoCiIN, tomados como objetos de estudio.
- Describir la practicas de comunión de las empresas en cuanto a los procesos de acompañamiento en las etapas de incubación como así también los desafíos que presentan cada uno de ellos.

Objetivos Específicos

- Recopilar y sistematizar la información en cuanto a los nueve hubs tomados como objeto de estudio por medio de entrevistas
- Sistematizar las entrevistas de los casos analizados a través de hechos y testimonios para vincular las prácticas de comunión en todo el proceso de incubación.

IV. Aspectos metodológicos

Para la presente ponencia, se utilizó una metodología cualitativa, en la cual se sustenta de datos de personas, contextos o situaciones en profundidad; en las formas propias de expresión de cada uno de ellos. Se focaliza en una realidad situada, en donde todos los sujetos intervinientes (el que investiga y los participantes) entrar en una dinámica flexible a las situaciones analizadas.

Al tratarse de seres humanos los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, emociones, interacciones, pensamientos, experiencias, procesos y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes. (Sampieri, Collado y Baptista, 2010: 583).

Para la recolección de datos, se usó, por un lado, un esquema donde se presentan las etapas del proceso de incubación relacionando diversas variables, como el acompañamiento financiero, comercial, gestión, legal. Así mismo, se presentan para dicho esquema, prácticas de comunión que se agruparon en tres dimensiones: la escucha activa, el entorno de aprendizaje y la narración de experiencias. Y por otro lado preguntas abiertas para enriquecer el trabajo con los participantes.

V. Marco teórico

El surgimiento de las incubadoras de empresas tuvo lugar en EEE UU pero tiene un importante desarrollo en la actualidad, en todo el mundo. Ahora bien, hay distintos sectores de empresas de incubadoras: servicios, comerciales, tecnológicas, del área de la construcción, incubadoras de tipo cultural, agro negocios, social y virtuales. En este sentido, las incubadoras facilitan y orientan en todo lo concerniente al ámbito

administrativo, legal, técnico, comercial como así también potencian las ideas innovadoras de los emprendedores. Un trabajo que requiere de tiempo para el acompañamiento.

Dos ejes centrales articulan el trabajo de campo con el proceso de incubación desde la óptica de EdC como: la reciprocidad y la comunión. En la reciprocidad la relación es entendida como la correspondencia mutua de una persona o cosa con otra, donde hay una recompensa y restitución. El estar en relación con otros, implica reconocer que existe un otro, y que ese otro es distinto de mí, es decir, relación de diversidad y no de oposición, que se vuelve más rica cuando cada persona que se vincula con otra no lo hace desde las propias preferencias sino desde la apertura del hombre hacia la realidad.

Para Luigino Bruni (2010)³ la reciprocidad radica en la relación ya que el ser humano es un ser en relación y no una suma de preferencias individuales. En este sentido Luisa Álvarez Cervantes (2003:37-71)⁴ va a indicar que su estar en y con el mundo, es un estar activo, de apertura del hombre con la realidad y su capacidad de relacionarse

En las organizaciones, cuando se tiene como eje central a las personas, toda su gestión y administración toma un sentido diverso de la lógica tradicional; dicho de otro modo, Virginia, Azcuy (2002)⁵: *la empresa debe ser entendida como una comunidad de trabajo y de servicio, no encerrada en sí misma sino con miras a crear bienes y servicios en función del bien común.*

La comunión por su parte, tiene implicancia en cuanto a la participación en lo común, el compartir unos con otros la comunión implica por un lado cooperación con todo lo que la conlleva, pero, por otro lado, la comunión supera la cooperación en cuanto nace de la cultura de la reciprocidad, de la cultura del dar. Jesús Morán (2013)⁶ en su análisis de don poniendo énfasis que cada uno se encuentra así mismo cuando se dona y no en la auto afirmación de sí mismo.

El trabajo de investigación se centró en 9 de las 16 hubs de las incubadoras de empresas (EOCiiN),⁷ Incubadoras Internacional de empresas de EdC:

³ BRUNI, Luigino <http://www.edc-online.org/es/publicaciones/articulos-de/luigino-bruni/5745-reciprocidad-y-gratuidad-dentro-del-mercado.html>

⁴ ALVAREZ CERCANTES, Luisa. (2003:37-71) *“Es consecuencia de la apertura del hombre hacia la realidad, y de esa apertura hacia las realidades de donde surge el ser de relaciones, y el hombre como un ser de relaciones es el resultado de su estar en y con el mundo.”*

⁵ Virginia r. azcuy (2002) Una mística de unidad para el tercer milenio *“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”.*

⁶ MORAN, Jesús (2013) *“Cada hombre es completado por el don del otro. Necesitamos unos de otros para ser nosotros mismos. En el diálogo yo regalo al otro mi alteridad, mi diversidad. Así que no hay miedo a la diversidad, ya que es el regalo que te ofrezco, cuanto más yo soy yo y diferente, más soy y soy un regalo”*

⁷ <https://eoc-iin.wixsite.com/espanol/quienes-somos>. *“Somos una red internacional que se ocupa de la incubación de nuevas empresas de EdC y de impacto social positivo. A través de los HUBs, puntos de acceso presentes en todos los continentes, EoC-IIN ofrece diversos servicios útiles durante la fase de inicio de una empresa. Desarrollamos nuestras actividades sobre la base de la confianza, la colaboración y la reciprocidad. EoC – IIN es, antes que nada, una comunidad de empresarios y profesionales que comparten sus talentos y experiencia para favorecer el crecimiento de una nueva generación de personas y empresas”.*

Los hubs seleccionados fueron (De América Latina: Argentina, Cuba, Brasil, México - De África: Camerún y Togo. De Europa: Italia, Croacia y Portugal).

Para la recolección de datos, se usó un esquema y preguntas abiertas a los diferentes hubs para enriquecer el trabajo con los participantes. En cuanto al esquema, por un lado, se mostrará las etapas del proceso de las incubadoras, en cuanto al acompañamiento financiero, comercial, gestión, legal y, por otro lado, se presenta las prácticas de comunión que están agrupadas en tres dimensiones: la escucha activa, el entorno de aprendizaje y la narración de experiencias vinculándolas a las etapas de incubación. Cabe señalar que las prácticas que se mencionaron no son únicas, sino que se visualizaron sólo éstas para el trabajo de investigación.

Para comprender la implicancia de estas prácticas se puede decir que la escucha activa comporta: escuchar las dudas, las emociones o situaciones que el incubado comparte; la escucha activa y empática crea un ambiente comunicativo en el que el incubado comprende su situación.

La narración de experiencias significa que los empresarios y/o emprendedores de EdC cuentan sus propias vivencias de cómo afrontar situaciones problemáticas concretas desde la visión que presenta la EdC. La narración de experiencias, es una herramienta de acompañamiento que constituye un recurso para mantener la motivación ante los desafíos que implica emprender. Las experiencias compartidas entre el hub también benefician a toda la red de incubación EoC-IIN, ya que se identifican las oportunidades de mejora que existen en cualquier contexto.

Por último, el entorno personal de aprendizaje se refiere a la comunidad de trabajo, es decir, al conjunto de fuentes, actividades, aplicaciones, lugares o personas que conforman la red de recursos mediante los cuales aprende una persona. Se evidenció que, dentro de este entorno, los incubados empiezan a recorrer el camino de la comunión, volviéndose proactivos en la comunión, hasta llegar a la comunión central del proyecto de EdC, basada en la lógica de las tres partes, es decir: Una parte, para la formación de hombres y mujeres en la cultura del dar; otra, para ayudar a las personas necesitadas; y, una tercera, para reinvertir en la propia empresa.

Volviendo al análisis del esquema se trabajó con los 9 hubs tomados en estudio para el análisis se agrupó por continentes de manera de hacer un paneo de respuesta al esquema planteado.

Tabla N°1: Esquema de prácticas de EdC en los Hubs analizados

Hubs	Etapas de incubación			
	Pre incubación	Incubación	Post incubación	Aceleración
Acompañamiento financiero				
Acompañamiento comercial				
Acompañamiento desde la gestión				
Acompañamiento legal				
Reciprocidad (Valores de la edc)				
Prácticas de comunión:				
La escucha activa				
Entorno Personal de Aprendizaje: comunidad de trabajo: Implica compartir: recursos, iniciativas,				
La narración de experiencias				

Fuente del esquema: Elaboración propia

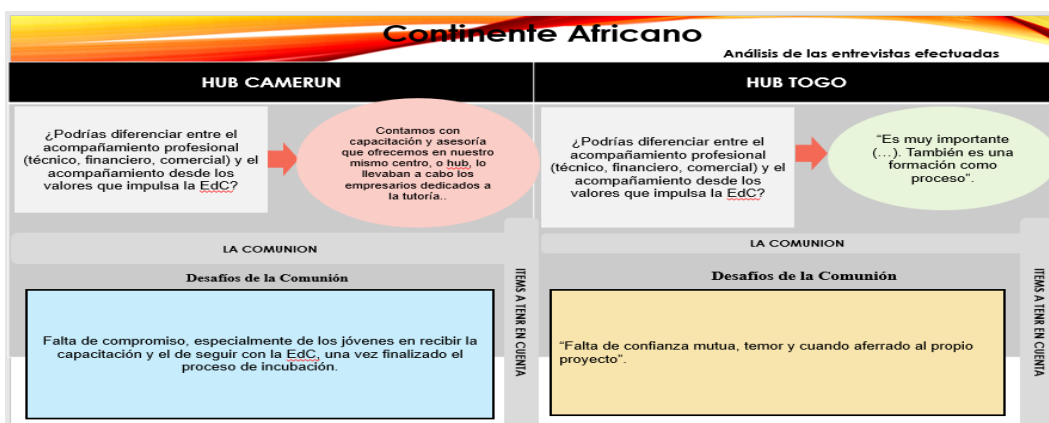
Tabla N°2: Situación de los hubs entrevistados del Continente Africano

AFRICA	PRE INCUBACION		INCUBACION		POST INCUBACION		Aceleracion	
	Camerun	Togo	Camerun	Togo	Camerun	Togo	Camerun	Togo
Acompañamiento financiero								
Acompañamiento comercial		X						
Acompañamiento desde la gestión	X	X	X	X	X			
Acompañamiento legal	X	X	X	X	X			
Reciprocidad (Valores de la edc)	X	X	X	X	X			
Prácticas de comunión:								
La escucha activa	X		X	X	X			
Entorno Personal de Aprendizaje: comunidad de trabajo: Implica compartir: recursos, iniciativas,	X		X	X	X			
La narración de experiencias	X		X	X	X			

Fuente del esquema: Elaboración propia

Gráfico N°28: Síntesis de las Respuestas del Continente Africano

⁸ Se presenta un esquema con el núcleo central de las entrevistas de los distintos hubs



Fuente de la imagen: Elaboración propia

El continente africano con sus dos hubs: Camerún y Togo. En el hub de Camerún tienen dos coordinadores y cinco empresarios con experiencia, que están dedicados full time para la tutoría. Cuentan con un mínimo de 50 jóvenes que son emprendedores y que han sido incubados y otros que están en proceso de incubación.

Siguiendo con Camerún, En este hub se brinda acompañamiento de gestión y legal y los procesos de las etapas de pre-incubación son de 1 a 6 meses, la de incubación de 3 a 12 meses y post incubación de 2 a 6 meses. Tal como aparece en el esquema, Camerún tiene el sistema de las llamadas "5F" Así relata Stive: *"la ley que nos ayuda durante la parte posterior a la incubación, a realizar la investigación financiera, donde un empresario podría ir a la calle a presentar su proyecto a cualquier otra persona y sus familiares y conseguir que las personas se involucren con una parte (realmente mínimo), (muy poca cantidad) la cantidad de personas que toman esas acciones marca la diferencia. Él regresa a ellos cuando el pasa por estas etapas. ¡Amigos! Amigos de amigos; familia, amigos de "Family Funds". (...)*⁹

El hub de Togo tiene un coordinador; en cuanto al acompañamiento comercial, de gestión y legal están en las etapas de pre y de incubación. Con respecto las prácticas de comunión, como la escucha activa y la narración de experiencias, se dan durante las etapas de pre y de incubación.

En el continente Europeo. Se presenta en la Tabla N°3, donde se analizan los tres hubs: Croacia, Italia y Portugal.

Tabla N°3: Situación de los hubs entrevistados del Continente Europeo

⁹ Cabe señalar que la entrevistas fueron en inglés y dada la extensión de las respuestas, se extrajo el núcleo central de ella.

Europa	PRE INCUBACION			INCUBACION			POST INCUBACION			Aceleracion		
	Croacia	Italia	Portugal	Croacia	Italia	Portugal	Croacia	Italia	Portugal	Croacia	Italia	Portugal
Acompañamiento financiero	X		x	x		x					X	
Acompañamiento comercial	X		x	X	X	x						
Acompañamiento desde la gestión	X			X	X	x			x			
Acompañamiento legal	X			X	X	x	X					
Reciprocidad (Valores de la edc)	X		x	X	X	x	X			X	X	
Prácticas de comunión:												
La escucha activa	X	X	x	X		x	X			X	X	
Entorno Personal de Aprendizaje: comunidad de trabajo. Implica compartir: recursos, iniciativas,	X	X	x	X		x	X		x	X	X	x
La narración de experiencias	X	X	x	X		x	X			X	X	

Fuente del esquema: Elaboración propia

El continente europeo posee un desarrollo importante en todas las etapas de incubación. En el caso de Croacia cuenta con 1 empleado y 8 voluntarios. se puede observar que el acompañamiento (financiero, comercial, gestión y legal) se lleva a cabo en todas las etapas, como así también las prácticas de comunión¹⁰.

El hub Portugal, está compuesto por 8 personas y como se observa en la Tabla N°3, el acompañamiento en las diferentes variables, se operativizan en las etapas de pre incubación, incubación y post incubación y las prácticas de comunión (el entorno personal de aprendizaje) se da en la etapa de aceleración.

El hub de Italia (Calabria) está conformado por cuatro personas que participan en forma continua; pero el grupo de referencia para cualquier acompañamiento está compuesto por 15 personas. Como se ve en la Tabla N°3 el acompañamiento financiero se efectiviza en la aceleración y las demás dimensiones (la legal, la comercial, la gestión) en la etapa de pre-incubación. Con respecto a las prácticas de comunión, se operativizan en la etapa de pre incubación y aceleración. Es importante, con respecto a la escucha activa, que se efectivizan en la aceleración porque los proyectos que se llevan a cabo son de característica de aceleración.

Gráfico N°2: Síntesis de las Respuestas del Continente Europeo

¹⁰Cabe aclarar que en Croacia una asociación de EdC (ONG sin fines de lucro), llamada UEZ, y los empresarios de EdC son parte de ella. A su vez UEZ es parte de una red internacional con el Centro en Polo Lionelo Bonfanti en Loppiano Italia; dicha red ayuda a encontrar financiamiento junto con el empresario.

	CROACIA Anexo III	PORTUGAL Anexo IV	ITALIA Anexo V
¿Podrías diferenciar entre el acompañamiento profesional (técnico, financiero, comercial) y el acompañamiento desde los valores que impulsa la EdC?	<p>“Sí, intentamos que nuestros procesos de incubación y pre incubación tuvieran entre el 50% y el 50% de los temas. Para la post-incubación y la aceleración, solo usamos los principios y los valores establecidos por la EdC”</p>	<p>“Dado que el acompañamiento es personalizado y encontramos grandes diferencias entre los emprendedores y proyectos, los tiempos suministrados en el cuadro anterior pueden estar sujetos a variaciones; estos son apenas un promedio de los tiempos reales individuales”.</p>	<p>“En nuestra experiencia, siendo el hubs compuesto exclusivamente por personas que comparten la experiencia de la EdC, el acompañamiento profesional en las etapas de pre incubación o aceleración, se presentan constantemente en vista de los valores de la EdC”.</p>
Desafíos de la Comunidad	<p>“La red está en constante crecimiento y cambio, muchas personas se sienten abrumadas al principio, pero tienen dificultades para entender la cultura de dar y el verdadero significado de dar. Sucede que se decepcionan porque no reciben lo que vinieron a buscar”.</p>	<p>“La reciprocidad y la comunión surgen casi espontáneamente una vez que se hayan experimentado. Resulta difícil identificar estos desafíos, aunque a veces el individualismo, la falta de apertura, la ambición y la dificultad para dialogar podrían llegar a desalentar la comunión.”</p>	<p>“La reciprocidad y la comunión se ponen en crisis cuando no hay confianza y esperanza de cambio. (...).”</p>

Fuente del gráfico: Elaboración propia

Tabla N°4 Situación de los hubs entrevistados del Continente de América Latina

AMERICA LATINA	PRE INCUBACION				INCUBACION				POST INCUBACION				Aceleracion			
	Argentina	Cuba	Brasil	Mexico	Argentina	Cuba	Brasil	Mexico	Argentina	Cuba	Brasil	Mexico	Argentina	Cuba	Brasil	Mexico
Acompañamiento financiero				X	X	X	X		x			X	x	X		
Acompañamiento comercial				X	X	X	X					X		X		
Acompañamiento desde la gestión				X	X	X	X		x			X		X		
Acompañamiento legal			X		X	X	X		x				X	X		
Reciprocidad (Valores de la edc)	X		X	X	X	X	X	X	X			X	X	X		
Prácticas de comunión:																
La escucha activa	X		X	X	X	X	X	X	X			X	x			
Entorno Personal de Aprendizaje: comunidad de trabajo: Implica compartir recursos, iniciativas,	X			X	X	X	X					X				
La narración de experiencias	X		X	X	X		X	X			X	X	X			

En Brasil el hub está conformado por 3 consultores, 2 encargados de la gestión de AMPECOM¹¹ y 5 voluntarios¹². Los diferentes tipos de acompañamiento (financiero, comercial, de gestión, y legal) se dan en la etapa de incubación. Y las prácticas de comunión, se desarrollan en la pre incubación, incubación y post incubación.

En México el hub está integrado por 2 personas que trabajan de manera full time y 5 personas que trabajan como voluntarios. Los distintos tipos de acompañamiento, se llevan a cabo en las distintas etapas de pre incubación, incubación y post incubación. Para las prácticas de comunión, se dan en forma conjunta como el acompañamiento, es decir pre incubación, incubación y post incubación.

El hub de Cuba, se encuentra compuesto por 3 personas que coordinan y 40 personas están directamente involucradas en el hubs. Como se observa en la Tabla N°4, en las etapas de incubación, post incubación y aceleración se llevan a cabo los diferentes tipos de acompañamiento.

El hub de Argentina está conformado por tres coordinadores, emprendedores incubados, un psicólogo, un administrador de empresas, emprendedores y/ o empresarios de EdC, un coach. Participan, además, siete jóvenes estudiantes avanzados de contador y administración de empresas y una docente universitaria.

¹¹ AMPECON: Trabaja para el desarrollo de la Economía de Comunión. <http://www.anpecom.com.br/anpecom/o-que-fazemos/>

¹² Voluntarios: Son aquellas personas que habiendo conocido la praxis y el sustento teórico de EdC, dan su aporte sin ninguna retribución económica.

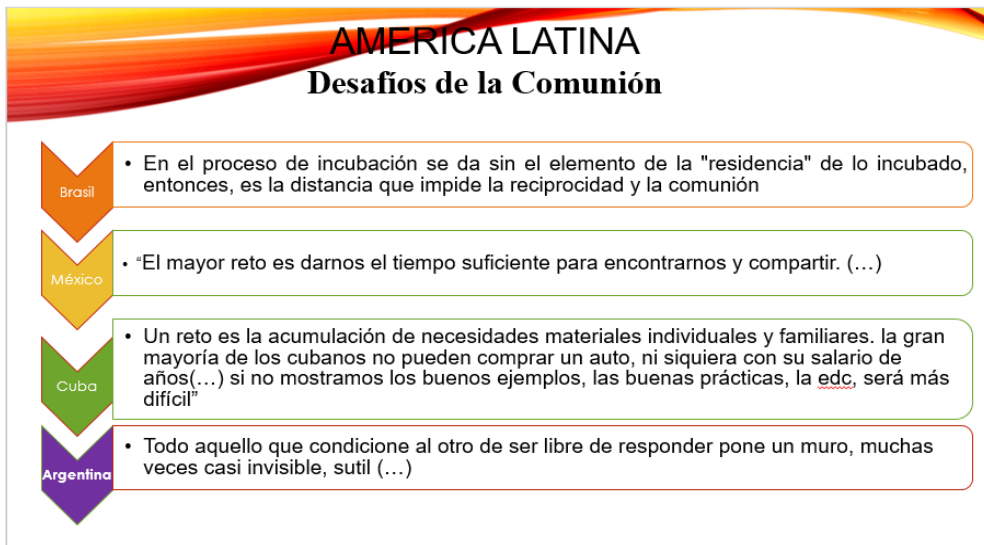
Gráfico N° 3: Acompañamiento Profesional en el Continente de América Latina

¿Podrías diferenciar entre el acompañamiento profesional (técnico, financiero, comercial) y el acompañamiento desde los valores que impulsa la EdC?			
BRASIL	MEXICO	CUBA	ARGENTINA
<p>AMPECON, cuenta con dos laboratorios presenciales se hicieron dos sesiones de capacitación en la EdC, en la cual, todos los incubados participaron en el foro nacional de la EdC y, a lo largo del proceso de incubación (...) Anexo VI</p>	<p>Se dan ambos al mismo tiempo ya que el acompañamiento profesional es una necesidad permanente de los emprendedores para poder ir avanzando en su proyecto empresarial y el acompañamiento desde la comunión es el "cómo" vamos construyendo la relación y compartiendo dones y experiencias.(...) Anexo VII</p>	<p>A veces es muy difícil diferenciarlo porque cada dimensión profesional o de gestión ya la concebimos desde estos valores. no obstante, hemos hecho énfasis en la cuestión de los valores, no tanto como algo novedoso en la gestión de proyectos y emprendimientos en cuba, sino como algo connatural a nuestra idiosincrasia y cultura cubana y latina" Anexo VIII</p>	<p>Tiendo siempre a que el acompañamiento técnico-práctico, financiero o comercial este "impregnados" de los valores dl EdC. Un camino de logros y desilusiones. Anexo IX</p>

Fuente del gráfico: Elaboración propia

Todos colaboran con el hub en forma voluntaria.

Gráfico N° 4: Síntesis de las Respuestas de América Latina



Fuente del gráfico: Elaboración propia

VI. Conclusión

En el ploteo del problema las preguntas se centraban en cómo es el proceso de acompañamiento en los distintos Hubs tomados como objetos de estudio, como así también, si existen diferencias entre el acompañamiento profesional (técnico, financiero, comercial) y el acompañamiento desde los valores que impulsa la EdC.

De aquí se desprende lo siguiente: los distintos hubs analizados, están en una etapa de crecimiento, un camino iniciado y emprendido por toda la EoCiiN; en cuanto a los diferentes tipos de acompañamientos (financieros, gestión, comercial y legal) se constató por medio de las entrevistas que cada hubs está situado en contextos y realidades políticas, sociales y económicas diferentes y por lo tanto, no se trata de uniformar a todos los hubs, sino que el espíritu de EdC se ofrezca como alternativa creíble y sostenible en el tiempo en todas las etapas de incubación y en las futuras empresas nacientes.

Un aspecto a considerar es que, si bien los analizados están en una fase de crecimiento, hay algunos que presentan un grado de avance mayor que otros, y esto obedece a que cuentan con personas que se dedican a tiempo completo para acompañar en los diferentes aspectos de un proyecto, están personas no son voluntarios sino que son rentados por la misma incubadora; esto es un aspecto importante ya que el contar con una financiación o "fondo estable" para el desarrollo del hubs, le permite crecer y desarrollarse e involucrar a nuevos emprendimientos.

En este sentido, es muy importante son el rol de los voluntarios, siendo el motor de la incubadora ya que ofrecen sus talentos ad honorem para acompañar en el proceso de incubación en los diferentes hubs.

La comunión y la reciprocidad son ejes vinculantes en las incubadoras de EdC ¿Y por qué? tal como se vio reflejado en los desafíos de los 9 hubs analizados, todos advierten el peligro de encerrarse y aferrarse al propio proyecto, esto frena e impide que se ponga de manifiesto la cultura del dar, que es lo opuesta al tener o poseer. En este sentido, "Hay un dar que está contaminado por el deseo del poder sobre el otro, que busca el

dominio. Es un dar aparente. Pero hay un dar que se abre al otro en el respeto de su dignidad.”¹.

Por último en cuanto a la reciprocidad y la comunión son: por una parte, centrales en todo su proceso de incubación, promoviendo que las empresas nacientes posean una identidad típica de EdC. Esta identidad se construye como un proceso que requiere de un itinerario de formación continua a los incubados, de comunicación abierta, sincera, aceptando los desafíos que pueden presentar el incubado.

La comunión y la reciprocidad en la experiencia de las incubadoras de empresas, transforma la conducta de los miembros de esa comunidad laboral, suscitando prácticas empresariales nuevas, implementando un estilo de gestión centrada en el valor que tiene cada persona, promoviendo un entorno proactivo capaz descubrir el potencial de cada uno, y, por último, en donde los recursos, los esfuerzos y el tiempo invertido son combustible para fomentar nuevos emprendimientos.

VII Bibliografía

Azcuy Virginia (2002) *El legado espiritual de chiara lubich*. Una mística de unidad para el tercer milenio.

BRUNI, Luigino <http://www.edc-online.org/es/publicaciones/articulos-de/luigino-bruni/5745-reciprocidad-y-gratuidad-dentro-del-mercado.html>.

ALVAREZ CERCANTES, Luisa. (2003:37-71): Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM. Universidad Autónoma de Tamaulipas. México <https://www.redalyc.org/html/654/65413202/>

Moran J (2013) Discurso en Castelgandolfo Roma. Italia

Sampieri, Collado y Baptista, (2010: 583): Metodología de la investigación. Quinta edición. Ed. Mc Graw Hill.

<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/greenstone/cgi-bin/library.cgi?a=d&c=Revistas&d>

<https://eoc-iin.wixsite.com/espanol/quienes-somos>

<http://www.anpecom.com.br/anpecom/o-que-fazemos/>

¹ <http://www.edc-online.org/es/quienes-somos/la-inspiracion-cultural/cultura-del-dar.html>

LOS PROCESOS DE AUTOMATISMOS DIGITALES Y LA GENERACION DE VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS ORGANIZACIONES.

Stassi, Héctor Martín (FCE-UNC)

Hoffmann, Guillermo Eduardo (FCE-UNC)

Lopez, Sonia (FCE-UNC)

RESUMEN:

Con este trabajo se busca relacionar las distintas dimensiones del fenómeno de automatismos digitales en las organizaciones y la generación de ventajas competitivas.

A través de la identificación de las distintas facetas en que se manifiesta el fenómeno de automatismo digital de los procesos organizacionales se podrá inferir el tipo de ventaja competitiva que es posible desarrollar, tomando como base conceptual el modelo desarrollado por Michael Porter.

El presente trabajo es un subproducto del proyecto de investigación del cual formo parte y que se llama: “Saberes emergentes por la implantación de automatismos digitales”, el cual se ha llevado a cabo en el Instituto de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. De esta manera se buscará realizar una primera aproximación teórica a los fines de detectar la correspondencia entre las estrategias competitivas y los procesos de automatismos digitales que pueden llegar a implementar las organizaciones.

Los resultados obtenidos, aportaran un mayor entendimiento de los tipos de ventajas competitivas que es posible desarrollar en función a la implementación de los distintos procesos de automatización organizacional. Esto permitirá identificar los tipos de automatismos más conveniente de acuerdo a las estrategias competitivas que una organización pretenda adoptar.

Palabras claves: ventajas competitivas - estrategia – automatización.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las organizaciones se enfrentan a fuertes procesos de cambios tecnológicos y socio culturales, los cuales han sido posible gracias al desarrollo de las Tecnologías de información y comunicación (TIC).

Estos procesos se traducen en la digitalización y automatización de los procesos productivos y de la generación y manejo de la información, los que constituyen aspectos que sientan las bases de un nuevo paradigma productivo (organización virtual), donde la integración de la mecanización y la comunicación han permitido que las máquinas (robot) se puedan comunicar entre si y con el resto de los dispositivos utilizados por los trabajadores. (Helbing, 2015).

En base a este nuevo panorama se plantea la siguiente pregunta ¿Dadas estas condiciones actuales del desarrollo tecnológico y comportamiento de los mercados, de qué manera una empresa en particular puede logra tener y sostener un desempeño superior que otras en un determinado mercado?. Para responder a esta pregunta se puede utilizar el enfoque en donde se analizan el entorno competitivo de las organizaciones, es decir de aquellas características que puedan hacer a las empresas participantes de un determinado Sector industrial (S.I.) sea más rentables que las participantes en otros S.I., lo que se conoce como Atractivo de un Sector Industrial, y luego complementarlo con la observación de los elementos particulares de una empresa que determinen su desempeño superior, lo que se conoce como ventaja competitiva. (Fuentes, 2003)

Con la generación de ventajas competitivas, las empresas buscan generar productos o servicios de una forma diferente a sus competidores. Como se aprecia las ventajas competitivas al referirse a ciertos factores propios de las empresas, acaparan la mayor atención de las mismas, ya que dichos factores pueden ser explotados y gestionados.

Siguiendo el enfoque de Michael Porter, se afirma que el desempeño superior de una empresa radica en las actividades que se producen en su cadena de valor. Poder detectar aquellas actividades que constituyen fuentes de ventajas competitivas es el elemento donde se centra el análisis estratégico.

Toda organización en su afán de competir y diferenciarse de su competencia, debe tener o bien orientarse a una determinada ventaja competitiva. En este punto Porter señala que una empresa obtiene la ventaja competitiva, desempeñando las actividades de la cadena de valor estratégicamente importantes en forma más barata (costos) o mejor que sus competidores (diferenciación). (Porter, 1989).

Analizando las distintas actividades que se pueden observar en todas las empresas, las mismas se pueden agrupar en dos categorías. Las cuales son las Actividades Primarias y las Actividades de Apoyo.

Las actividades primarias son vinculadas a la creación de bienes y servicios y su transferencia a los consumidores. Las actividades de Apoyo son aquellas actividades que dan soporte o sustentan las actividades primarias.

La importancia relativa de cada una de estas actividades es distinta para cada sector, diferencias que configuran las características de cada industria.

En base a las condiciones cambiantes del mercado, producidas por el crecimiento y desarrollo tecnológico es que se plantea la pregunta de investigación sobre ¿Cuál es el impacto que los distintos procesos de automatismos digitales tienen en la generación y sostenimientos de las ventajas competitivas en las organizaciones?

Para la realización de la presente ponencia se realizó una revisión de la bibliografía sobre las características de los procesos de automatismos digitales para luego identificar las ventajas competitivas sobre las cuales impactan.

Dicho trabajo es un producto del Proyecto de investigación (2016-2017) dirigido por el Dr. Cesar San Emeterio, del cual soy integrante de su equipo de investigación. El mencionado proyecto se ha llevado adelante en el Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC y que se encuentra aprobado y subsidiado por la Secyt (Categoría A), bajo el título: “Saberes emergentes producidos por la implantación de automatismos digitales en los procesos organizacionales”.

GENERACION DE VENTAJAS COMPETITIVAS

Siguiendo el modelo clásico de Porter, la generación de ventajas competitivas para una empresa se sustenta en conseguir una posición superior, basada en una combinación de diferenciación, superioridad en costos u operar en un nicho de mercado. (Day, 1984)

Originalmente se identifica como fuentes generadoras de ventajas competitivas a las actividades que se desarrollan en la cadena de valor de la empresa (enfoque basado en las actividades - EBA). (Porter, 1989)

En la década de los 90, aparecen autores como Barney, Conner y Peteraf que destacan el rol de los recursos (enfoque basado en los recursos - EBR) para la generación de ventajas competitivas (Hernandez, 2018).

Posteriormente se fueron incorporando nuevos conceptos que deben considerarse al momento de estudiar la generación de ventajas competitivas, como por ejemplo la orientación al mercado, el aprendizaje organizacional, la innovación y el valor al cliente.

A partir del 2000 se reconoce la infraestructura organizativa (gestión de los recursos, sistemas operativas y sistemas de gestión) como factores determinantes de la generación de ventajas competitivas.

La diferencia entre recursos y actividades radica en que los recursos se asocian al concepto de stock, mientras que las actividades se asocian más bien al concepto de flujos.

De manera que las empresas tienen desempeños distintos porque no tienen el mismo stock de recursos. Entonces las ventajas competitivas existen debido a que existen recursos valiosos que están en posesión sólo de uno o unos pocos participantes del mercado.

Los recursos se pueden clasificar en tres grandes categorías (Hernandez, 2018):

- Activos tangibles. Este es el caso de las maquinarias, equipos, plantas productivas, oficinas de venta, fondos financieros, etc.

- Activos intangibles. Son recursos que se caracterizan por no ser consumidos por su uso como es el caso de los Activos Tangibles. A diferencia de estos últimos, pueden acrecentar su valor con el transcurso del tiempo. Entre estos tenemos la Imagen de marca, la cultura organizacional, las patentes y las experiencias acumuladas.

- Capacidades organizacionales. Se definen como combinaciones de activos, personas y procesos que las organizaciones utilizan para transformar los insumos en productos y servicios". Las capacidades organizacionales son tal vez lo más cercano al concepto actividades de valor del EBA

En base a estos conceptos se puede afirmar que las fuentes de ventaja competitiva radican en los recursos, pero si esto no es traducido a realizar "mejores actividades", nunca se logrará desarrollar una ventaja competitiva.

Por tanto, aunque las fuentes de ventaja competitiva radiquen en los recursos, se deben necesariamente traducir en un superior desempeño de las actividades para constituirse efectivamente en una ventaja competitiva.

Por consiguiente, la integración de ambos enfoques actividades y recursos se complementan a los fines de proporcionarnos una mirada integral sobre las causas que generan las ventajas competitivas en las organizaciones.

PRINCIPALES DIMENSIONES DE AUTOMATISMOS DIGITALES

Se puede definir como el proceso en el cual es reemplazado el hombre en la tarea de medir, decidir y actuar, por algún mecanismo, se dice que existe un automatismo

Con el desarrollo de las tecnologías el hombre fue mejorando los sistemas de automatización, en las tres etapas que conforma cualquier automatismo (sensor, controlador y actuador). En una primera etapa los automatismos eran mecánicos, luego con la aparición de la electricidad y el magnetismo se desarrollaron controladores electromagnéticos y en la actualidad existen se desarrollaron los automatismos electrónicos.

El desarrollo de la electrónica, las TIC y la digitalización de la información han sentado las bases para la integración de la mecanización. Aspecto que ha permitido que las máquinas (robot) se puedan comunicar entre sí y con el resto de los dispositivos utilizados por los trabajadores.

La instantaneidad y digitalización de la información han generado un proceso de virtualización socio/económico, el cual no constituyen un fenómeno que se manifieste en un solo frente, sino es un proceso complejo que afecta tanto la dinámica organizacional como social. (Stassi, 2017)

A la luz de este nuevo paradigma tecno-productivo, es que se ha procedido a realizar un relevamiento bibliográfico sobre las distintas formas en que los automatismos digitales actualmente se manifiestan, para luego vincular los mismos con las ventajas competitivas de las organizaciones.

A- Automatización de procesos (Industriales y servicios):

El nivel de automatización y control dependerá de las características del proceso a ser automatizado. Para lo cual se deben responder a preguntas como: Tipo de proceso y feedback productivo, como corre el proceso (continuo, secuencial), cual es la modalidad de trabajo (un turno o turnos rotativos), los costos de oportunidad para lograr reducción de costos y tiempos de producción. (Kurfess, 2005).

En base a las respuestas de estos interrogantes se pueden llegar a describir distintos niveles o jerarquías de los procesos de automatismo y control. Originariamente (en los años '90), los sistemas de control estaban orientado al movimiento de la producción, para luego a finales de dicha década los modernos sistemas de automatización unieron el control de movimiento con el control de procesos en su conjunto.

Permitiendo que la performance de todas las actividades de la empresa esté disponible automáticamente en forma digital y en tiempo real, minimizando los tiempos de respuesta del sistema y reduciendo los costos.

B- Inteligencia Artificial (IA)

Actualmente especialistas en ingeniería industrial sostienen que al presente ritmo de desarrollo la IA tendrá una mejor performance que los humanos en 5 a 10 años (Helbing, 2015).

La creciente aplicación de la IA y su constante desarrollo permite vislumbrar a futuro que pasará de ser una herramienta a un compañero y finalmente convertirse en couch de los trabajadores.

Especialmente se favorece la aplicación de los automatismos mediados por IA para reemplazar el trabajo humano, cuando el mismo se realiza en ambientes peligrosos para la salud, los trabajos son tediosos o desarrollados en lugares inaccesibles físicamente para los trabajadores.

La combinación del avance de la automatización de los procesos productivos y el desarrollo de la IA, ha dado cabida al desarrollo de un nuevo concepto llamado Intelligent Manufacturing (IM) (Shell, 2000).

La IM se define como el proceso que utiliza los controles inteligentes en orden de cumplir los objetivos definidos por la organización, se pueden observar distintos grados de autonomía en función a las decisiones que realizan las máquinas en referencia a priorización, selección de herramientas, optimización del flujo de producción, etc. Esto permite planificar el envío de la producción y prever la rentabilidad de la empresa.

C- Simulación Robótica

En la actualidad se distinguen dos tipos de simulaciones robóticas, una es ver el desempeño del robot en distintos ambientes (basado en CAD y la visualización de la herramienta) y la otra es la programación offline.

Esta primera simulación se basa en la kinemática, caracterizada por evaluar la manipulación de herramientas dentro del eje cartesiano, estudio que permite mejorar el layout, el diseño de los espacios de trabajo e identificar posibles colisiones entre equipos.

La segunda forma de simulación es la programación offline a través de programas (software), la forma tradicional de programar un robot consiste en definir un paquete de acciones que el robot ejecute durante la tarea. Realizar dicho trabajo requiere que el robot este fuera de servicio durante el tiempo que demanda la programación.

La programación offline permite integrar la simulación con el lenguaje de programación, a los fines de verificar el correcto funcionamiento de los programas permitiendo a su vez realizar rápidos cambios en los programas en caso de detectarse una falla en las ordenes de trabajo y predecir la performance sin tener las máquinas herramientas fuera de línea.

Entre las ventajas de una buena simulación, se puede destacar que permite fácilmente entender conceptos (rutinas de trabajo) que no son claros a través de imágenes. Por otro lado, la simulación permite ahorrar costos y evaluar el rendimiento de nuevos equipos antes que el hardware este diseñado y fabricado o bien los componentes estén comprados.

D- Internet y la enorme disponibilidad de datos

La internet ha creado una red de trabajo de acceso global a las diferentes website, que combinado con las nuevas redes sociales (facebook, twitter, google+, whatsapp) han creado nuevos canales de comunicación e interacción social.

El desarrollo de esta gran red de datos ha generado cambios profundos, impactando en la forma en que nos educamos, hacemos negocios y nos relacionamos. Ha permitido a su vez potenciar el desarrollo de las ciencias y la transformación del mundo de las finanzas, donde se estima que actualmente más del 70 % de todas las transacciones mundiales son automáticamente conformada por computadoras (transferencias electrónicas) (Helbing, 2015).

Por último, es de destacar que no solo en la faz productiva se observa la interconexión organizacional sino también, en las tareas de desarrollo de las actividades de investigación y diseño, e incluso las actividades de mantenimiento de máquinas y equipos los que conectados con las causas centrales es posible diagnosticar su funcionamiento y realizar los mantenimientos correctivos y preventivos en forma remota.

E- Teletrabajo

Dados los cambios observados en la matrices tecno-sociales de las organizaciones, se han desarrollados nuevas formas de trabajar en las mismas. Se empieza a observar así que los empleados presentan como características particulares que los mismos desarrollan sus actividades desde sus hogares (teletrabajo), pertenecen a distintas culturas y pueden trabajar para distintas empresas al mismo tiempo (Free lance). (Stassi, 2014)

Esta modalidad laboral es de esperar que gradualmente vaya desplazando a las tradicionales, principalmente en aquellos trabajos de características más intelectuales que físicos. (Harpaz, 2002).

CONCLUSIONES

De lo antes expuesto se puede resumir que el fenómeno de automatismos digitales presenta distintas dimensiones que reconfiguran e impactan en las ventajas competitivas de las organizaciones.

En este punto resulta interesante relacionar cada una de estas dimensiones con la ventaja competitiva que se ve afectada por las mismas.

Tabla 1 – Impactos sobre las ventajas competitivas de las dimensiones de automatismos digitales

Dimensiones de los automatismos digitales	Principal impacto sobre la ventaja competitiva	Característica
Automatización de procesos productivos (industriales y servicios)	Costos	CAD, CAE, CAM, PPC
Inteligencia Artificial	Diferenciación, Costos	Intelligent Control
Simulación Robótica	Costos	En entornos de trabajo y Programación OFF Line
Internet y la disponibilidad de datos	Diferenciación, identificar nichos de mercado	Interconectividad intra y extra organizacional, Dataminig
Teletrabajo	Costos	Aplicabilidad a trabajo carácter intelectual, mayor implementación en organizaciones con fuerte matriz tecnológica

Fuente: Elaboración propia.

A modo resumen se pueden destacar las siguientes observaciones:

- Los procesos de automatismo digitales, sin bien se observan más asiduamente en las industrias, es conveniente aclarar que no son propiedad exclusiva de las mismas, ya que hay una fuerte proliferación en la automatización de los servicios donde se puede poner como ejemplo las respuestas automáticas para las consultas telefónicas de los usuarios y las famosas encuestas telefónicas.
- Estos procesos de automatismos representados por las herramientas de CAD, CAE, CAM y PPC, tienen un fuerte impacto tanto en la configuración de los trabajos (producción), como así también en la puesta a punto y layout de las máquinas/herramientas. Permitiendo a las organizaciones optimizar la

configuración de las líneas productivas y las células de trabajo, favoreciendo la supervisión de los mandos medios y la reducción de los costos.

- El desarrollo de la IA, constituye una poderosa herramienta para la alta dirección para plasmar en los planes operativos los objetivos estratégicos definidos. El desarrollo de estos sistemas inteligentes permite realizar ajustes en tiempo real a todos los niveles productivos de la organización, comenzando con la planificación de la producción, siguiendo con el diseño y finalizando con la manufactura. Permite ajustar tanto los procesos productivos como así también los distintos eslabones de la cadena de valor. Logrando así eficiencia en la utilización de los recursos y eficacia en cuanto al logro de los objetivos estratégicos.
- La simulación robótica, constituye un desarrollo que ha permitido alcanzar avances significativos al permitir poner a prueba el funcionamiento de maquinaria en distintos ambientes permitiendo optimizar el funcionamiento de las células de trabajo. Por otro lado, también ha significado una reducción de los tiempos de puesta a punto de las maquinarias ya que es posible la programación de CNC sin necesidad de poner fuera de servicios a las mismas. Por todo lo anterior el principal aporte de esta dimensión de automatismo digital, es en ahorro de costos que se observa tanto en la faz de lay out y puesta a punto de la producción.
- En cuanto a internet y la disponibilidad de grandes masas de datos, como se mencionó ha producido cambios profundos en la forma de comunicarse las personas como así también favoreció la interconexión entre las organizaciones. La posibilidad de contar con grandes volúmenes de información a permitido a las empresas contar con información principalmente sobre su entorno (clientes, proveedores, competidores, desarrollos tecnológicos). Los que constituyen la materia prima para definir la propuesta de valor al cliente en post de diferenciarse de la competencia.
- En cuanto al teletrabajo, esta modalidad laboral ha tenido una fuerte aceptación principalmente en los trabajos con fuerte contenido intelectual y en organizaciones con una fuerte matriz tecnológica, no así en los trabajos en los cuales el aspecto físico es más importante.

El principal impacto del teletrabajo en la definición de ventajas competitivas es que el mismo permite reducir los costos laborales como así también evitar los costos fijos que implicaría contar con un lugar físico en donde los trabajadores desarrollen sus actividades.

Por lo anterior se puede concluir que los procesos de automatismos digitales constituyen un aspecto significativo para apuntalar las distintas estrategias definidas para alcanzar ventajas competitivas (costos, diferenciación o especialización).

Las ventajas que las organizaciones pueden obtener en costos a través de los procesos de automatización, IA, simulación robótica y teletrabajo. Son cruciales a la hora de competir en los mercados actuales en donde el peso de la competencia y las exigencias de los consumidores es cada vez mayor.

En cuanto a la posibilidad de desarrollar estrategias de diferenciación, la IA y la gran disponibilidad de datos con que hoy en día cuentan las empresas, son factores que permiten lograr una propuesta diferenciadora en cuanto a la provisión de productos como a la prestación de servicios. Gracias a contar con un importante cúmulo de información sobre el entorno como así también conocer las expectativas de los clientes y pensar en una propuesta de valor diferenciada que abarque tanto los aspectos productivos básicos como los de productos ampliados

Considerar los procesos de automatismos digitales como ventajas competitivas es de fundamental importancia dado los impactos que se han observados. Este análisis constituye un punto de partida para comprender estos nuevos procesos como generador de ventajas competitivas para las organizaciones del futuro.

Como corolario final, resulta imprescindible seguir profundizando tanto en la identificación de nuevas dimensiones del fenómeno de automatismos digitales en la organización y en su impacto en la generación de ventajas competitivas. Resulta también de interés para futuros trabajos vincular los procesos de automatismos con los enfoques basados en las actividades y los recursos en cuanto a la generación de ventajas competitivas organizacionales.

BIBLIOGRAFIA

Fuente S., Mario De La; Muñoz C., 2003. Ventaja competitiva: ¿actividades o recursos?. Panorama Socioeconómico, núm. 26, mayo, p. 6 Universidad de Talca, Talca, Chile

Helbing D., 2015. The Automation of society is next. Disponible en <http://www.researchgate.net/publication/283206311>. Consultado el 5 de mayo de 2019.

Michael Porter (1989) Ventaja Competitiva, Editorial Continental , México, p. 51

Stassi, H. M., 2017. "Características de los procesos de virtualización y su impacto en las estructuras de las organizaciones". Documentos de Trabajo de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas, UNC. Número 1.

Kurfess T. R., 2005. Robotics and automation handbook. CRC Press, Washington.

Helbing D., 2015. The Automation of society is next. Disponible en <http://www.researchgate.net/publication/283206311>. Consultado el 10 de noviembre de 2016.

Shell R. L. y Hall E. L., 2000. Handbook of industrial automation. University of Cincinnati, Ohio. Editorial Marcel Dekker inc. New York, EEUU.

Porter, M., 1989. "Ventajas Competitivas". Editorial Continental. México.

Stassi, H. M. Y Hoffmann G. E., 2014. La virtualización del fenómeno organizacional y el teletrabajo como herramienta de inserción socio/laboral de las personas con discapacidad. XX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Sociales. Buenos Aires, Argentina.

Harpaz I., 2002. Advantages and disadvantages of telecommuting for the individual, organization and society. Work Study. Pp 74-80.

Day, G. S., 1984. Strategic Market Planning: The Pursuit of Competitive Advantage, St. Paul, Minnesota, West Publishing Company.

Hernandez G., 2018. "Ventajas competitivas de las empresas cárnicas de Sinaloa". Revista Escuela de Administración y Negocios. Número 74, Bogotá Colombi

LA CONTABILIDAD COMO LEGITIMADORA DEL DESARROLLO INSOSTENIBLE: UN ANÁLISIS CRÍTICO

Valenzuela Jiménez, Luis Fernando (UN - Colombia)

Profesor Asociado Universidad Nacional de Colombia –UN-

Suárez Rico, Yuli Marcela

Profesora Asistente Universidad Central –UC-

RESUMEN

Dada la importancia del reporte contable para informar a los *stakeholders* la manera en la que las organizaciones contribuyen al desarrollo sostenible, se han efectuado repetidas modificaciones a los estándares que impactan directamente en el contenido y la forma de presentación de la información (Global Reporting Initiative, 2016). Organizaciones como el GRI han realizado estudios consultivos y prospectivos para determinar qué temas se presentan como materiales para los *stakeholders*, a la vez que han modificado sus principios, en orden de que los reportes se muestren alineados a los recientemente proclamados Objetivos del Desarrollo Sostenible (GRI, 2013; PNUD, 2018).

Pese a lo anterior, el comportamiento irresponsable de las organizaciones es evidente. Los repetidos escándalos financieros, ambientales y sociales, así como las cifras macroeconómicas de desigualdad, degradación ambiental y pobreza evidencian la crisis sistémica que agudiza la insostenibilidad del desarrollo.

Este trabajo de investigación, se inscribe en los estudios críticos de la contabilidad y tiene como objetivo examinar las estrategias de legitimación del comportamiento insostenible de las grandes empresas presentes en Latinoamérica, haciendo uso de la teoría crítica y del análisis de sus informes de RSC (Hahn & Lülfs, 2014; Lélé, 1991; Moneva, Archel, & Correa, 2006; Parsa, Roper, Muller-Camen, & Szigetvari, 2018).

Palabras Clave:

Desarrollo insostenible; Responsabilidad Social Corporativa; Información No Financiera; legitimación empresarial.

1. INTRODUCCIÓN

Después de una álgida discusión académica a lo largo del siglo XX, que se dio con mayor énfasis a partir de los años 50, la Responsabilidad Social Corporativa -en adelante RSC- terminó por arraigar la tesis de la fuerte relación entre las acciones empresariales y los problemas de la sociedad y el ambiente. En respuesta, las corporaciones comunican su rol en tales relaciones mediante reportes de Información No Financiera que normalmente siguen las pautas de reconocidos entes de gran influencia internacional y con vocación de cobertura universal, información que con frecuencia es maquillada por sus emisores (Otte, 2010).

Con la intención de mejorar la comunicación de la responsabilidad corporativa los organismos que dan las pautas sobre la estructura adecuada de los reportes han ido modificando el contenido y sus formas, en un intento de acertar sobre lo que consideran importante para los destinatarios, cualidad conocida como materialidad de los reportes para los stakeholders. Una característica fundamental de los reportes propuestos es su claro alineamiento con los objetivos trazados por la Organización de Naciones Unidas -ONU-, mediante la configuración del concepto del desarrollo sostenible, convirtiéndose en principio organizador de la vida y tema central de análisis y discusión (Bebbington & Larrinaga, 2014).

Pero la aspiración de garantizar la satisfacción de necesidades para las generaciones futuras sin deteriorar las de la población actual está seriamente amenazada y la realidad es muy distinta a lo que los objetivos de la ONU plantean, siendo la principal causa el comportamiento irresponsable y hasta criminal de las corporaciones (Tombs & Whyte, 2016; Teitelbaum, 2010), como consecuencia no es aventurado calificar al desarrollo actual y futuro como un desarrollo insostenible, irónicamente contrario al que todos los días en los espacios informativos, empresariales y académicos se intenta legitimar con diversidad de estrategias corporativas e institucionales.

En el contexto de la sostenibilidad y sus debates, las disciplinas y profesiones dinamizan su saber y su hacer. Es el caso de la Contabilidad, que explora formas funcionales a través de la creación de modelos con la pretensión de lograr los objetivos ecológicos, sociales y económicos desde una perspectiva multidimensional del desarrollo sostenible (Lamberton , 2000; Bebbington & Gray, 1993), aunque según Gray (1994), es probable que las organizaciones occidentales no aporten mucho a lograr la sostenibilidad; incluso los informes sociales y ambientales demuestran que el capitalismo financiero internacional moderno y sus patrocinadores maximizan la destrucción ambiental y deterioran la justicia social (Gray R. , 2006).

El presente trabajo, mediante el uso de la teoría crítica y el análisis de un informe de RSC, pretende indagar sobre el comportamiento de una de las grandes empresas latinoamericanas y sus estrategias de legitimación, para confirmar y dilucidar la realidad acerca de las acciones corporativas que configuran un desarrollo insostenible (Araque & Montero, 2006).

Este documento se estructura de la siguiente manera: después de esta breve introducción realiza como segundo punto una exploración crítica del desarrollo insostenible. En el tercer apartado, bajo el título de Contabilidad e Información No Financiera, se examinan los

reportes sobre responsabilidad social corporativa y se exponen las estrategias de legitimación; en cuarto lugar, se procede con la discusión y el análisis crítico de un estudio de caso colombiano y se exponen los principales hallazgos.

2. DESARROLLO INSOSTENIBLE

En la academia se reconoce como punto de inflexión en materia de estudios de la problemática ambiental el año 1972 con ocasión de la Conferencia de Estocolmo, toda vez que fue el comienzo de una verdadera conciencia sobre los problemas ambientales globales, en tanto allí se planteó por primera vez la crisis civilizatoria actual (Marino, 1985), aunque para Leff (2002) la conciencia ambiental emerge en los años sesenta con Rachel Carson y su obra *La Primavera Silenciosa*.

También en 1972 se entrega el informe *Los Límites del Crecimiento* por parte de una comisión de científicos y académicos que por encargo del Club de Roma -esa especie de universidad invisible (Tamames, 1985)- había comenzado años atrás su trabajo diagnóstico sobre los factores amenazantes a la sociedad global, dando por resultado la escueta sentencia “la humanidad no puede proliferarse a una tasa acelerada y considerar el desarrollo material como su principal objetivo” (Meadows, Meadows, Randers, & Behrens, 1976, págs. 21-22).

Posteriormente, en 1983 Naciones Unidas conforma una comisión con la misión de proponer estrategias con miras a lograr un desarrollo sostenible para el año 2000 y años siguientes, designando a Gro Brundtland para presidir el equipo y cuyo resultado fue el informe conocido como *Nuestro Futuro Común* de 1987, para el cual el desarrollo es sostenible si logra asegurar la satisfacción de necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las propias (Brundtland & Khalid, 1988). Tanto el concepto, como la definición allí planteadas fueron objeto de diversas críticas por su polisemia y por sus contradicciones semánticas (Leff, 2002).

Veinte años después de Estocolmo 72 se da la Cumbre de Río de Janeiro en 1992, más conocida como la Cumbre de la Tierra, donde los hechos más destacados son la ratificación del concepto de desarrollo sostenible y la adopción de la Agenda 21, un programa de acción para el siglo XXI, con una lista de recomendaciones, sin una reflexión rigurosa sobre lo que implica el desarrollo sostenible que tomara en cuenta las posiciones disidentes, ampliando el callejón sin salida para la humanidad (Ángel, 2003).

Dos hechos consolidaron la política mundial y sus intenciones de atender la problemática socioambiental evidente a través del siglo XX: primero la iniciativa del Pacto Global lanzada por la ONU en 1999; y segundo, la declaración de los Objetivos del Milenio anunciada en el año 2000. Desgraciadamente ninguna de las dos estrategias dio los resultados esperados. De hecho, en el 2015 ante su fracaso, los Objetivos del Milenio fueron revisados y reestructurados, y pasaron a denominarse los Objetivos del Desarrollo Sostenible, para ser evaluados en el año 2030, cuando desde ahora se podría aventurar que significará un nuevo fracaso en su cumplimiento.

No es difícil colegir de lo expuesto que el denominado desarrollo sostenible, sus estrategias y sus acciones han logrado lo contrario a sus pretensiones (Naredo, 2010; DE Venanzi, 2002). En materia ambiental, los problemas más sensibles se han agravado, siendo los más representativos el cambio climático, la destrucción de la capa de ozono y la pérdida de biodiversidad (Arroyo, Camarero, & Vásquez, 1997). Y en cuanto a lo social, los problemas más notorios son: la pobreza, el hambre, la inequidad y el analfabetismo. Estos siete problemas que configuran la problemática socioambiental deberían haberse erradicado o al menos mitigado con todo el engranaje del desarrollo sostenible, pero la realidad demuestra todo lo contrario.

La realidad es que hay evidencias sobre la agravación de esos problemas socioambientales, de manera que estamos frente a un desarrollo insostenible y que podríamos definir como un sistema que perpetúa la pobreza, el hambre, la desigualdad y el analfabetismo, en tanto la tierra -que alberga la humanidad y demás seres- es víctima de fenómenos que la transforman constantemente, en una carrera destructora de vida. El desarrollo insostenible es adoptado y promocionado por la ONU en las sociedades de sus países miembros, con unos Estados que imponen sus intereses a otros Estados mediante medidas de poder (Villoro, 2012), o financieras (Aglietta & Rebérioux, 2009), tecnológicas y otros mecanismos leoninos en que las corporaciones persisten con su finalidad exclusiva y excluyente de acumulación de riqueza y obtención de beneficio.

3. CONTABILIDAD E INFORMACIÓN NO FINANCIERA

El auge del desarrollo sostenible generó la necesidad de que, a nivel organizacional, se materializara la rendición de cuentas sobre asuntos no financieros a un grupo amplio de stakeholders mediante informes -inicialmente narrativos en su construcción- sobre las interacciones de las corporaciones y la sociedad y el ambiente (Gray R. , 2010) como una manera de visibilizar el impacto corporativo y de contribuir a las metas propuestas por el desarrollo sostenible (Moneva, Archel, & Correa, 2006).

Iniciativas como el Triple Bottom Line -TBL- (Elkington, 1998), entregaron las primeras herramientas para la producción de información en los ámbitos económico, social y ambiental, sirviendo como base para las guías y estándares que se desarrollarían con mayor fuerza en adelante, manteniendo siempre un carácter predominantemente voluntario y discrecional -incluso la reciente regulación por parte de la Unión Europea sobre la emisión de Información No Financiera, es ambigua en tanto permite la diversidad en la aplicación de estándares y en cuanto permite que el aseguramiento sea una materia opcional, siendo la única obligación por parte del auditor, la de constatar que se emite dicha información sin verificar su contenido-.

Las guías y estándares del Global Reporting Initiative (GRI) se han consolidado desde hace varios años como las mejores prácticas a nivel mundial para el reporte corporativo en sostenibilidad, por encima de iniciativas como de las de AccountAbility (AA1000), el Sustainability Accounting Standard Board (SASB) o el Pacto Global. En esta línea, el número de informes de sostenibilidad emitidos a nivel mundial con base en GRI, ha experimentado un aumento sostenido en los últimos años siendo Asia, Europa y

Latinoamérica, las regiones con mayor número de informes a 2017 (GRI, 2019). Asimismo, la evolución y el desarrollo tecnológico han favorecido la comunicación corporativa de la “sostenibilidad” por diversos medios no formales, como las redes sociales (Facebook y Twitter de manera predominante), aduciendo mayor involucramiento por parte de los grupos de interés sobre la acción empresarial en materia de sostenibilidad, así como una mayor transparencia corporativa.

No obstante, en los últimos años se ha cuestionado ampliamente el alcance que la información contable no financiera tiene para la rendición de cuentas por cuanto esta ha sido cooptada por la lógica instrumental de la gestión corporativa, bien sea desde el punto de vista estratégico o desde el punto de vista de la legitimación, tal como ha sido señalado por Moneva, Archel y Correa (2006); Bebbington, Larrinaga y Moneva (2008); Gray (2010); Hahn y Llúfs (2014); y Cho, Laine, Roberts y Rodrigue (2015) entre otros.

3.1 Estrategias de Legitimación del desarrollo insostenible mediante informes

Dada la gran capacidad discrecional en la información voluntaria de tipo no financiero, existen fuertes incentivos para que las corporaciones traten de generar o modificar las percepciones de los stakeholders con el propósito de incrementar su confianza hacia las organizaciones, mejorar su reputación o reducir posibles riesgos. Para ello, las corporaciones tienden a generar más información de tipo positivo en su informe de RSC y a ocultar o matizar la información negativa (ver por ejemplo Lougee & Wallace, 2008). Ello, pese a que uno de los principios recogidos por los estándares GRI es el de equilibrio que recalca la necesidad de que en el informe se mencionen con igual importancia los impactos positivos de la organización, como los impactos negativos¹⁴⁶ (GRI, 2016).

De acuerdo con Hahn y Llúfs (2014) los impactos negativos generados por la organización son altamente riesgosos para su legitimidad, en tanto a través de estos se evidencian diferencias entre las expectativas y normas sociales y las acciones organizacionales; lo que, en consecuencia, puede repercutir en efectos financieros adversos, por lo que estos tienden a ser minimizados o divulgados usando distintas estrategias.

Los enfoques reactivos, son aquellos que buscan inicialmente la recuperación de la legitimidad. En estos enfoques se usan como estrategias de comunicación la negación del problema o de los hechos causantes o su desviación a otros asuntos; la evasión de la responsabilidad (trasladando la misma a otros actores o a una falta de control, regulación o información); la reducción de ofensiva a través del fortalecimiento de sentimientos positivos hacia la organización y la minimización de los negativos; atacar a los acusadores, ofrecer compensaciones y relacionar la compañía con los valores sociales positivos (Hahn & Llúfs, 2014). De acuerdo con Ruebottom (2013), una de las estrategias retóricas más utilizadas por las organizaciones para restaurar o construir legitimidad es la estrategia de la neutralización del contrario. Esto implica la creación de una narrativa en la que se construye

¹⁴⁶ Para Hahn y Llúfs (2014) los aspectos negativos pueden incluir cualquier declaración que se refiera a impactos reales o potenciales que afecten negativamente el logro de la sostenibilidad, lo que se materializa en cada una de las dimensiones y problemas socioambientales que han sido mencionados con anterioridad.

un protagonista -la organización- y uno o varios antagonistas – aquellos que cuestionan o desafían la organización-.

Por otro lado, desde el punto de vista proactivo de preservar o aumentar la legitimidad, se plantean estrategias que van desde la comunicación estratégica hasta el *impression management* para manipular las percepciones e impresiones de los diversos grupos de interés. Al respecto, Merkl-Davies y Brennan (2007) aseguran que la gestión de las impresiones -*impression management*- es una estrategia de comportamiento oportunista mediante la cual los individuos se presentan a sí mismos y de una manera consciente, ante los demás como favorables. Para el efecto los informes se redactan de manera persuasiva, focalizando los aspectos positivos, seleccionando la información presentada o redactando información difícil de leer y comprender (Hahn & Lüfs, 2014).

4. CASO DE ESTUDIO: INSOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR MINERO EN COLOMBIA Y SUS ESTRATEGIAS DE LEGITIMACIÓN

El caso de estudio se basa en la información contable no financiera contenida en el informe de sostenibilidad de la empresa propietaria de la mina a cielo abierto más grande del mundo, situada en la región Caribe colombiana, en el departamento de la Guajira. La escogencia de esta empresa obedece a una paradoja en su acción empresarial. Por una parte, esta empresa ha sido reconocida por generar regalías para el desarrollo económico de la región (La República, 2018). Por otra parte, su gestión ha sido fuertemente cuestionada en diversos aspectos y en varias oportunidades, dados los fuertes impactos sociales y ambientales de su operación. Por tal motivo, esta organización ha sido catalogada como generadora de oportunidades y a la vez, fundadora de la crisis del departamento (El Pllón, 2019).

Para efectos de este trabajo se resumen dos aspectos de insostenibilidad de cerrejón en el año 2017. En primer lugar, el grave impacto que la operación de Cerrejón ha generado para más de 6 grupos indígenas de la región (en términos sociales, de derechos humanos y de salud) y, en segundo lugar, el impacto ambiental generado como consecuencia del exterminio del ecosistema, y el uso del agua.

4.1. Metodología

Para el análisis de los dos aspectos mencionados anteriormente utilizamos un análisis cualitativo selectivo partiendo de la información publicada en medios de comunicación que denunciaban los impactos negativos de la compañía durante el año 2017 y realizando un proceso de contraste con la información publicada en el informe de sostenibilidad de ese mismo año. El análisis consistió en la lectura, la identificación de narrativas de conformidad a lo planteado por Merkl-Davies y Brennan (2007) y la interpretación de las estrategias enunciadas anteriormente fundamentados esencialmente por Hahn y Lüfs (2014). En la siguiente sección se resumen los hallazgos y se entregan ejemplos extraídos del informe de la empresa objeto de estudio.

4.2 Hallazgos:

Enfoque	Estrategia	Ejemplo	Impacto (Desarrollo Insostenible)
Proactivo	Retórica protagonista	"(...) nos enorgullece que en los últimos seis años nuestros programas sociales y ambientales han sido reconocidos con 15 premios nacionales e internacionales"	El pueblo Wayuu lleva años denunciando el impacto social y ambiental negativo generado por la operación de la minera en la Guajira (Colombia Plural, 2017).
		" Nuestros aprendizajes en 30 años de operación nos han llevado a entender que nuestra viabilidad y sostenibilidad están ligadas a las de la región "	"La Guajira era un departamento con vocación ganadera , agropecuaria y comercial e incluso la composición sectorial del Producto Interno Bruto, PIB, antes del 2005 era en su mayoría generado por estos sectores y desde ese mismo año para acá el carbón compone el 60 % del PIB, es decir, el departamento se volvió monodependiente y muy vulnerables a los ciclos del carbón internacional " (El Píllón, 2019).
	Impression Management - coincidencia valores y expectativas sociales	"El 100% de nuestros programas están dirigidos a las comunidades vecinas ubicadas en el área de influencia de nuestra operación integrada"	La Sala, cuando analiza las afectaciones a las comunidades, asegura que " toda la actividad minera está trayendo efectos perjudiciales en la región (...) en ese proceso de explotación se han podido percibir cambios en el ecosistema de la región, al punto de causar trasgresiones y lesiones significativas al derecho al agua de los habitantes sin que hasta la fecha hayan sido mitigados". Aire contaminado, acceso al agua cercenado,
		"Presentar la rendición de cuentas de nuestra gestión, comprometida con principios de operación responsable , de prevención, mitigación, y de apoyo al desarrollo sostenible de la Guajira "	
		" Nuestro compromiso es ser una empresa que gestiona responsablemente sus impactos , contribuye a la preservación de la cultura indígena de la Guajira y aporta al desarrollo de esta región"	

			<p>“exterminio” de los ecosistemas tropicales... pero algo más porque “El Cerrejón no solo ha producido secuelas negativas en el ambiente, sino también en distintos ámbitos de las comunidades étnicas de La Guajira” (Colombia Plural, 2017)</p>
Reactivo	Negación y desviación de responsabilidad	"Los impactos percibidos no tienen una relación de causalidad comprobada con la actividad de (...)"	<p>Esta anomalía ha venido siendo denunciada desde el año 2013. Negándose esta comunidad a ser desalojada de su territorio, padeciendo los efectos de esas operaciones mineras, con brotes en la piel, sordera, muertes por cáncer, enfermedades respiratorias y cardiovasculares, afirmándose que el promedio de vida de las comunidades de Media Luna es de 40 a 50 años, producto de la alta contaminación del polvillo de carbón (Las dos orillas, 2017)</p>
	Reducción de la ofensiva- minimización del impacto o afianzamiento de sentimientos positivos	"Otro desafío importante será mantener una conversación permanente (a...) alrededor de (...) aquellos [impactos] percibidos sobre los cuales no hay certeza científica o relación directa con nuestras actividades"	
		<p>"A pesar de no tener una causalidad comprobada con la actividad (...) estamos comprometidos en atender tales percepciones que inquietan a las comunidades para afianzar lazos de confianza y generar beneficios mutuos"</p> <p>"Las obras de modificación parcial del cauce del arroyo Bruno fueron finalizadas en 2017 en los últimos 5km de su cuenca baja (...) donde no hay presencia de comunidades."</p>	<p>"Cada día encontramos múltiples contrastes en las diferentes informaciones que vienen entregando la multinacional Cerrejón y la realidad que afrontan las comunidades étnicas en el Departamento de la Guajira. Diferentes estrategias mañosas han aflorado de parte de la multinacional hacia las comunidades, creando desconfianza, toma permanente de la línea férrea y un sinnúmero de tutelas impetradas por la constante vulneración de derechos fundamentales, como por ejemplo las tutelas resueltas favorablemente a las comunidades étnicas de Roche, La Horqueta 2 y comunidades vecinas vinculadas" (Las dos orillas, 2017)</p>

	Retórica Antagonista	<p>"Un importante desafío en el corto plazo será la viabilidad de ejecutar el avance del Plan Minero (...) en el tajo La Puente. La Corte Constitucional decidió en 2017 suspender el avance de la operación hacia el cauce natural del arroyo Bruno"</p>	<p>"Desde 2013, la empresa El Cerrejón estaba tras esa iniciativa pues se trataba de una parte fundamental de su plan para expandir su mina de carbón. La Agencia Nacional de Licencia Ambientales (ANLA) y Corpoguajira le dieron el aval para hacerlo y así, su idea de cambiar el recorrido del arroyo a lo largo de 3.6 kilómetros y moverlo 700 metros al norte, más cerca de la carretera principal, era casi un hecho. Sin embargo, la Corte Constitucional acaba de suspender cualquier tarea con ese propósito" (El Espectador, 2017)</p>
	Compensación	<p>"hemos desarrollado el programa de Rehabilitación de Tierras como una medida de manejo frente a las acciones de aprovechamiento forestal"</p> <p>"El traslado de una familia de su sitio original de vivienda a un sitio de destino acordado, es una medida de último recurso que adoptamos para proteger a una comunidad de impactos ambientales"</p>	<p>Según los manifestantes "históricamente hemos sido sometidos al abandono por parte del Estado y la multinacional dentro de su política de responsabilidad social". Por eso reclaman asistencia y programas de desarrollo a estas comunidades que según dicen, día tras días padecen la contaminación del Puerto y el paso del ferrocarril." (El Herald, 2017)</p>

REFERENCIAS

Colombia Plural. (02 de Marzo de 2017). *El Cerrejón sí es el problema de La Guajira*. Obtenido de <https://colombiaplural.com/cerrejon-problema-la-guajira/>

Aglietta, M., & Rebérioux, A. (2009). *El capitalismo financiero a la deriva: El debate sobre el gobierno de la empresa*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Ángel, A. (2003). *La Diosa Némesis. Desarrollo sostenible o cambio cultural*. Cali: Corporación Universitaria Autónoma de Occidente.

Araque, R., & Montero, M. J. (2006). *La responsabilidad social de la empresa a debate*. Barcelona: Icaria Editorial.

Arroyo, F., Camarero, C., & Vásquez, C. (1997). Análisis de los problemas medioambientales. En J. Ballesteros, & J. Pérez, *Sociedad y medio ambiente* (págs. 49-81). Madrid: Trotta.

Bebbington, J., & Gray, R. (1993). Corporate Accountability and the physical environment: Social responsibility accounting beyond profit. *Business Strategy and the Environment*, 2, 1-11. doi:10.1002/bse.3280020201

Bebbington, J., & Larrinaga, C. (2014). Accounting and sustainable development: An exploration. *Accounting, Organizations and Society*, xxx. doi:10.1016/j.aos.2014.01.003

Bebbington, J., Larrinaga, C., & Moneva, J. M. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(3), 337-361. doi:10.1108/09513570810863932

Brundtland, G. H., & Khalid, M. (1988). *Nuestro futuro común. Comisión mundial del medio ambiente y del desarrollo*. Bogotá: Alianza editorial colombiana.

Cho, C., Laine, M., Roberts, R., & Rodrigue, M. (2015). Organized hypocrisy, organizational façades, and sustainability. *Accounting, Organizations and Society*, 78-94.

DE Venanzi, A. (2002). *Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI*. Barcelona: Anthropos.

El Espectador. (14 de Agosto de 2017). *Corte Constitucional suspende obras del Cerrejón para desviar el río Bruno*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/judicial/corte-constitucional-suspende-obras-del-cerrejon-para-desviar-el-rio-bruno-articulo-707988>

El Heraldo. (01 de Marzo de 2017). *Corte ordena revisar impacto de El Cerrejón en comunidades indígenas*. Obtenido de <https://www.elheraldo.co/la-guajira/corte-ordena-revisar-impacto-de-el-cerrejon-en-comunidades-indigenas-333065>

El Pílon. (17 de Junio de 2019). *Las dos caras de la moneda: el carbón en La Guajira*. Obtenido de <https://elpilon.com.co/las-dos-caras-de-la-moneda-el-carbon-en-la-guajira/>

Elkington, J. (1998). *Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Oxford: Capstone Publishing Limited.

Gray , R. (1994). Corporate Reporting for Sustainable Development: Accounting for Sustainability in 2000 AD. *Environmental Values*(3), 17-45. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/30301373>

Gray, R. (2006). Social, environmental and sustainability reporting and organisational value creation? Whose value? Whose creation? *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(6), 793-819. doi:10.1108/09513570610709872

Gray, R. (2010). Is accounting for sustainability actually accounting for sustainability...and how would we know? An exploration of narratives of organisations and the planet. *Accounting, Organizations and Society*, 35, 47-62. doi:10.1016/j.aos.2009.04.006

GRI. (2016). *GRI Sustainability Reporting Standards*. Recuperado el 02 de 06 de 2019, de <https://www.globalreporting.org/standards/>

GRI. (2019). *SDD - GRI Database*. Obtenido de <http://database.globalreporting.org/>

Hahn, R., & Lüfs, R. (2014). Legitimizing Negative Aspects in GRI-Oriented Sustainability. *Journal of Business Ethics*, 123(3), 401-420.

La República. (2018 de Octubre de 2018). *Carbón generó regalías por valor de \$313.000 millones en La Guajira*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/especiales/especial-minas-y-energia/carbon-genero-regalias-por-valor-de-313000-millones-en-la-guajira-2785903>

Lamberton , G. (2000). Accounting for sustainable development- A case study of city farm. *Critical Perspectives on Accounting*, 11, 583–605. doi:10.1006/cpac.2000.0475

Las dos orillas. (28 de Febrero de 2017). *Media Luna, otra perlita del Cerrejón*. Obtenido de <https://www.las2orillas.co/media-luna-otra-perlita-del-cerrejon/>

Leff, E. (2002). *Saber ambiental. Sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder*. Buenos Aires: Siglo veintiuno editores.

Lougee, B., & Wallace, J. (2008). The Corporate Social Responsibility (CSR) Trend. *Journal of Applied Corporate Finance*, 20(1), 96-108. doi:10.1111/j.1745-6622.2008.00172.x

Marino, M. (1985). Ecología: Dimensión del futuro. En M. Marino, & J. Tokatlian, *Ecodesarrollo, el pensamiento del milenio* (págs. 573-578). Bogotá: Inderena-PNUMA.

Meadows, D., Meadows, D., Randers, J., & Behrens, W. (1976). *Los límites del crecimiento. Informe al Club de Roma sobre el Predicamento de la Humanidad*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.

Merkel-Davies, D., & Brennan, N. (2007). Discretionary Disclosure Strategies in Corporate Narratives: Incremental Information or Impression Management? *Journal of Accounting Literature*, 26, 116-196.

Moneva, J. M., Archel, P., & Correa, C. (2006). GRI and the camouflaging of corporate unsustainability. *Accounting Forum*, 30, 121-137. doi:10.1016/j.accfor.2006.02.001

Naredo, J. M. (2010). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: Más allá de los dogmas*. Madrid: Siglo XXI.

Otte, M. (2010). *El crash de la información: Los mecanismos de la desinformación cotidiana*. Madrid: Editorial Planeta.

Ruebottom, T. (2013). The microstructures of rhetorical strategy in social entrepreneurship: Building legitimacy through heroes and villains. *Journal of Business Venturing*, 28, 98-116. doi:10.1016/j.jbusvent.2011.05.001

Tamames, R. (1985). *Ecología y desarrollo: La polémica sobre los límites del crecimiento*. Madrid: Alianza Universidad.

Teitelbaum, A. (2010). *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.

Tombs, S., & Whyte, D. (2016). *La empresa criminal. Por qué las corporaciones deben ser abolidas*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.

Villoro, L. (2012). *El poder y el valor. Fundamentos de una ética política*. México: Fondo de Cultura Económica.

Aspectos relevantes en cuestiones de valuación por los autores Richard Mattessich, Yuji Ijiri y Carlos García Casella

Varela, Francisco (UNCPBA – Facultad de Ciencias Económicas)

PALABRAS CLAVES: Contabilidad – Valuación Contable - Revisión

RESUMEN:

El presente trabajo consiste de una revisión bibliográfica en la cual el objetivo principal será destacar los aspectos relevantes en cuestiones de valuación planteados por los autores Yuji Ijiri, Richard Mattessich y Carlos García Casella. La valuación contable adquirió relevancia particular durante los ´70 y principios de los ´80, cuando la presión inflacionaria se hizo sentir en muchos países y, su intento de medir el valor, experimentó una evolución que se halló estrechamente vinculada con la metamorfosis experimentada por el concepto de valor. Si bien la temática de la valuación surgió en el trabajo de Mattessich (1964) como una característica del método de contabilidad más adecuado para el objetivo establecido para un sistema contable, Ijiri (1975) buscó comprender porqué el criterio de valuación del costo histórico era el criterio de medición más conveniente. Carlos García Casella (1997), logró sustentar un alcance amplio para este campo del saber, superando las visiones de Mattessich e Ijiri, que bajo sus concepciones limitaban el alcance y status del saber contable

INTRODUCCIÓN:

La distinción efectuada por Aristóteles entre valor de uso y valor de cambio (cf. Schumpeter 1954) y su preocupación por el problema del “justo precio”, constituyen suficiente evidencia sobre la existencia de diferentes reglas de valuación que provienen de antes de la Edad Media. Los economistas clásicos concebían al valor como una cualidad intrínseca de un bien. La preocupación intensiva por el comportamiento del consumidor, llevó a los marginalistas a la concepción más sutil del valor como relación entre un bien (objeto) y un agente económico (sujeto). Ellos, determinaron el valor, a través de la “satisfacción” que el último incremento de ese bien (en forma directa o indirecta) generaba para el agente económico. Los científicos de la administración lograron mejorar esta perspectiva, poniendo énfasis en el contexto o en las circunstancias en las que se expresa el valor.

Además, la teoría de la Decisión introdujo tres importantes aspectos al cálculo de la valuación: 1) la incorporación de probabilidades a priori, a través de lo cual se refinó el proceso de valuación; 2) la formulación explícita de criterios de decisión y de funciones objetivo para propósitos de valuación y 3) la especificación explícita del contexto en el cual se concibe la valuación. En efecto, se reveló que el valor a asignar al estado u objeto puede cambiar si se extiende o se comprime el vector que describe el/los estado/s del sistema de valor. Esto también colocó en primera plana la necesidad de subdividir y reconciliar sistemas de valor.

El punto de gravedad de la valuación ha mutado desde el aspecto directo psicológico de medir la utilidad, hasta la deducción del valor a partir de un juicio de valor asumido como dado. De esta manera, el “cálculo de la valuación” se ha convertido en una dificultosa tarea.

En consecuencia, surgió la interrogante acerca de si la Contabilidad no se resiente demasiado por los muchos elementos subjetivos que entran en acción. Aun cuando el enfoque teórico – decisorio resulta algo más exacto, desde un punto de vista práctico, algunos postulaban que el grado de confiabilidad debía compatibilizarse con los costos de medición. Muchos investigadores rechazaron los conceptos de valor de la teoría de la decisión por otros motivos. Sean cual fuesen las objeciones, desde el punto de vista de la clarificación conceptual, la contribución de la moderna teoría de la decisión al problema de la valuación es de gran importancia. La visión de que la valuación requiere la especificación del contexto, así como también la del objetivo perseguido, proporcionó evidencia de que los tradicionales estados contables multipropósito del contador eran, en verdad, herramientas muy dogmáticas.

En lo que respecta a la presente revisión, el objetivo principal será destacar los aspectos relevantes en cuestiones de valuación planteados por los autores Yuji Ijiri, Richard Mattessich y Carlos Luis Casella. El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera: seguido a la introducción, se profundizará en detalle los hallazgos obtenidos por los autores a lo largo de su carrera como investigadores y, por último, se describirán las principales conclusiones.

AUTORES ANALIZADOS

Richard Mattessich:

Richard Mattessich nació el 9 de agosto de 1922, en Trieste, Italia, mientras su padre (que era italiano) trabajaba en ese lugar para la marina mercante italiana (Mattessich, 2006). Viniendo de la economía y comenzando a enseñar contabilidad, a Mattessich (1956) le pareció natural tratar de establecer conexiones entre estos dos campos académicos en términos de antecedentes y métodos de investigación. Según Mattessich, ambas disciplinas estaban inmersas en las relaciones económicas, y "ambas intentan reproducir la realidad económica en un cierto sistema de conceptos" (pp. 552-553).

Mattessich ahondó en la base de la teoría matemática de la medición, desarrollada principalmente por Campbell (1920), Helmholtz (1887) y Hölder (1901), autores que examinaron bajo qué condiciones un sistema empírico es representable, pero Mattessich (1962, p.41) reconoció las limitaciones de este enfoque en la contabilidad, "La falacia radica en el hecho de que la medición con fines científicos es menos sensible al costo de la información que la medición para fines prácticos" (Mattessich, 1962, p. 43).

En su libro *Accounting and Analytical Methods*, planteó la necesidad de la práctica concreta de contar con modelos contables perfeccionados "La contabilidad puede ser considerada como una disciplina normativa aplicada" (1964). La contabilidad tiene que ver con problemas teóricos y prácticos de medición de los diversos aspectos del fenómeno del ingreso o flujo de riqueza y, por lo tanto, debe considerarse una "disciplina de servicio" que no puede estudiarse en forma aislada, sino que debe ser vista en el

marco de una relación triple: 1) dependiendo de su disciplina directriz: la “economía”; 2) en relación las otras disciplinas tributarias de la Economía y la Administración; y 3) vinculada con las necesidades de la práctica económica diaria”. Mattessich (1964)

Respecto a ello, Mattessich consideró que no solo es muy bajo el grado de exactitud de muchas mediciones contables, sino que frecuentemente los contadores actúan en un vacío de confiabilidad que no proporciona ningún tipo de medición del error implicado en las mismas. Esto, constituye un grave defecto al cual se le brindó poca atención en el pasado. “El conflicto entre un alto grado de exactitud y un bajo costo de medición es evidente, y la búsqueda de una combinación óptima que contemple el objetivo, la versatilidad, etc., bien puede relacionarse con la búsqueda de un modelo contable óptimo” (Mattessich, 1964)

En su libro, además, planteó un ejemplo de la interrelación existente entre el objetivo de valuación y modelo de valuación. En el mismo, suponía dos bienes X e Y, y establecía cuatro valuaciones distintas: la primera, costo de adquisición, la segunda, el valor de mercado actual, la tercera, el valor presente y la cuarta una utilidad personal en el caso que el vendedor se vea forzado por las circunstancias a usar un bien u otro para consumo personal. El problema contenía seis objetivos diferentes, 1) la maximización del beneficio económico, 2) la maximización del beneficio contable, 3) la maximización de la utilidad, 4) la satisfacción de un nivel determinado de beneficio contable, 5) un informe de beneficio conservador y 6) un informe de beneficio legalmente objetivo. Todo esto demostró que el objetivo, determinaba el modelo de valuación a ser utilizado y, que diferentes objetivos podrían requerir distintos modelos de valuación.

En consecuencia, este ejemplo le llevó a realizar un examen más exhaustivo del concepto de “modelo de valuación”. Mattessich arribó a que la mayoría de los modelos de valuación utilizados en las Ciencias Económicas se caracterizan por contar con cinco elementos principales:

- 1- El objeto de comparación, para expresar o medir un valor, se necesitan al menos dos objetos (o hechos): el objeto a ser evaluado y la escala, es decir, el objeto en términos del cual el primero ha de ser evaluado.
- 2- El estado básico β , un conjunto de variables exógenas, aceptables para las partes involucradas en la generación y utilización de la medida a ser derivada. Con frecuencia, estos datos dados son también valores (originales) que deben distinguirse del valor a ser deducido (valor de oportunidad).
- 3- La operación de valuación ω , un conjunto de operación matemáticas relevantes para la deducción del “valor” a partir de la base de valuación β .
- 4- La estructura temporal τ , un conjunto de puntos en el tiempo (o de pequeños intervalos) que expresan la relación temporal entre los puntos de tiempo de la base de valuación, por un lado, y la fecha para la cual ha de expresarse el valor (se refiere a esta fecha como “el tiempo del valor” o “el tiempo del estado preliminar”). T podría hallarse dentro de ω y desempeña un papel fundamental cuando comparamos diferentes modelos de valuación.
- 5- El valor de oportunidad V , el resultado final o variable endógena del modelo de Valuación. El valor informativo del V dependerá del contexto dentro del cual sea utilizado y del grado de relevancia del modelo.

Mattessich manifestó que su propósito era mostrar la existencia de elementos comunes β , ω , τ y V , y ejemplificar las diferencias en la estructura de estos elementos entre los distintos tipos de modelos. De esta manera, elaboró una serie de proposiciones que resumen las ideas principales sobre valuación. Si bien estas proposiciones fueron presentadas en forma similar a los supuestos básicos, consideró que su formulación no fue lo suficientemente rigurosa como para que sean consideradas como postulados en un sentido formal.

Proposiciones y definiciones sobre valuación:

1. La valuación es un procedimiento que asigna un orden de preferencia al estado de un sistema o a un objeto (o hecho) por medio de una hipótesis de valuación.
2. El estado de un sistema de valores se describe a través de una serie de componentes que se consideran relevantes para un problema determinado.
3. El valor de un estado último de un sistema se asume dado o determinado por medios psicológico – experimentales.
4. En una situación determinística existe un estado último para un sistema. En una situación probabilística existen dos o más estados últimos para un mismo sistema y para cada estado preliminar.
5. El valor del estado preliminar de un sistema depende del estado último y de las probabilidades asociadas a cada uno de los posibles estados últimos.
6. Las probabilidades de transición se basan en juicios de valor personales, por lo tanto, se hallan sujetas a probabilidades a priori en el sentido Bayesiano.
7. El valor de un objeto depende de la discrepancia entre los valores de los estados de sistema relacionados con dicho objeto.
8. El valor de un objeto en un estado preliminar puede ser derivado del valor de otro estado preliminar (o del valor del mismo objeto en este otro estado) siempre que este último valor haya sido previamente determinado.
9. Una acción (o decisión) puede influenciar la ocurrencia de un estado o de un número limitado de estados últimos particulares.
10. El criterio de decisión y el objetivo dependen de un juicio de valor del decidor.
11. En la valuación pueden distinguirse dos actitudes extremas. Los numerales se asignan: (i) para proporcionar información “relativamente” confiable, válida para una decisión bien definida, o (ii) para obtener información general con un bajo grado de confiabilidad, para un amplio espectro de propósitos
12. Al utilizar modelos de valuación para la toma de decisiones, el tipo y el número de modelo a elegir dependerá del objetivo que se persiga.
13. Para una evaluación abarcativa de un objeto (o hecho) puede resultar preferible la asignación de un vector de numerales en lugar de un solo numeral. Cada elemento de este vector, constituye un valor determinado por medio de un modelo de valuación diferente.

14. El valor de una entidad a lo largo del tiempo puede seguir una función no lineal.

Yuji Ijiri

Yuji Ijiri nació el 24 de febrero de 1935, en Kobe (Japón), y murió el 18 de enero de 2017 en Oberlin, Ohio. Para Ijiri (1965, p.37), entender la contabilidad convencional significaba unir un conjunto de axiomas simples y consistentes y reglas de medición que puedan explicar satisfactoriamente el fenómeno en cuestión. Con este fin, describió ocho definiciones y tres axiomas. Las definiciones fueron: sujeto, objeto, tiempo, medida física, conjunto contable, propiedad, conjunto propietario e intercambio, y los axiomas fueron cantidades, propiedades e intercambios. El primer axioma establecía que "todos los objetos que pueden ser pertinentes para la contabilidad son cuantificables" (Ijiri, 1965, p.37). La cuantificación implicaba que la clasificación de los productos cumple con la característica de la capacidad de sustitución de los aditivos, y esta característica es necesaria para la organización de clases de bienes y para la agregación de la cantidad de una clase de bienes. El segundo axioma, se estableció para identificar quién se apropia de los objetos relevantes (sujeto) y lo que se apropia (objetos), así como la relación de apropiación (pertenencia), la identificación de los objetos apropiados en un punto en el tiempo (tiempo) y el cambio que ocurre en el conjunto de objetos (A_t).

Una vez que la propiedad ha sido identificada y los objetos organizados en clases, el tercer axioma definió a un intercambio como un fenómeno que genera una disminución en el conjunto propietario así como un aumento. Estas acciones surgieron debido a una relación causa-efecto (lo que sería considerar el axioma de los intercambios en términos de concepto de dualidad). Posteriormente, se seleccionó la unidad de medida o numerario (clase básica) para establecer las tres reglas de medición. La regla de asignación estableció que el valor de los objetos salientes de una clase no básica se determina en función de la cantidad de objetos existentes en esta clase (método de promedio móvil). El valor de los objetos entrantes de una clase no básica se definió en función de la suma de los valores de los objetos salientes (regla de imputación). La regla de comparación requirió una resta entre la suma de valores de los objetos entrantes y la suma de valores de los objetos salientes.

Esta formulación matemática se desarrolló en base a la definición del conjunto de la propiedad A , que se puede representar mediante una función de valores múltiples G para una variable real T : $A = G(T)$

Una vez que se aplicaban los axiomas de cantidad e intercambio, como en el caso de las reglas de medición, era posible alcanzar una medida uniforme del conjunto propietario ampliado A en el momento t : $m(A_t) = \sum p_i^n$

Por lo tanto, $G(T)$ es la entrada del sistema de contabilidad, y la función de valor real $H(T)$ es el producto del sistema. El sistema de contabilidad m es por lo tanto una función que convierte G a H : $G \xrightarrow{m} H$

La medición del rendimiento se realiza comparando la función de valor real $H(T)$ en dos puntos temporales: $H(T_2) - H(T_1)$

Por lo tanto, en la medida en que se cumpliera el principio de costo histórico, la valoración de activos y la determinación de ingresos serían dos caras de la misma moneda, ambas relacionadas con mediciones físicas y no con la medida uniforme,

cuando las cantidades de objetos sean difíciles de medir físicamente. (Ijiri, 1965, p.49). La suposición implícita era que los precios originales de los objetos económicos se mantendrían constantes a lo largo del tiempo. En este caso, el esfuerzo corporativo se mediría en términos de eficiencia técnica, mientras que el reconocimiento de la apreciación y los efectos de la inflación se omitirán.

El problema encontrado a su formulación fue que, extender el esquema de Ijiri (1965) a una economía inflacionaria implicaría un cambio de la clase básica. Es decir, esta alternativa sería útil para medir la eficiencia técnica pero no para determinar las ganancias y pérdidas de la exposición a la inflación.

En resumen, la primera caracterización de la contabilidad convencional llevada a cabo por Ijiri (1965) implicó la identificación del conjunto propietario, la cuantificación de las clases de objetos y la agregación de los diferentes recursos controlados por una entidad. El resultado de esta agregación se llamó la medida uniforme del conjunto propietario. Una vez que se realizan los intercambios, se aplican las reglas de asignación, imputación y comparación, lo que permite tener una nueva medida uniforme del conjunto propietario. Al comparar el valor del conjunto propietario en dos períodos, es posible determinar el ingreso comercial.

En un artículo posterior, titulado "Medidas físicas y contabilidad multidimensional", Ijiri (1966b) determinó los activos y los ingresos sin referirse a la valoración monetaria. Categorizó los recursos económicos en clases y estableció una medición para cada clase. Ijiri argumentó que la contabilidad es multidimensional porque emplea una variedad de unidades de medida para agregar clases de recursos económicos.

En el mismo artículo, dividió la valoración del ingreso en tres variables: ganancias de la actividad, ganancias del cambio en el factor de ponderación (criterio de valoración) y ganancias de una combinación de estos dos elementos. Señaló que la elección del mejor criterio de valoración (mejor ponderación) no es una cuestión sencilla porque requiere tener en cuenta tanto los objetivos del sistema contable como la forma en que la valoración contable influiría en el comportamiento de los individuos (Ijiri, 1966, p.116). Su solución sugerida fue elegir un factor de ponderación satisfactorio que, en el proceso de agregación, asegure que no haya pérdida de información que pueda afectar las decisiones de los usuarios.

En el mismo año, Ijiri y Jaedicke (1966) analizaron la objetividad y la fiabilidad de las mediciones contables. Establecieron que la medición está asociada con el objetivo de medir, el sistema de medición y la persona que realiza la medición. Basado en ilustraciones de diferentes escenarios, el artículo investigó la relevancia de cada una de estas variables y su efecto en la construcción de consenso. Arribaron a la conclusión de que la medición es un lenguaje porque denota una relación entre los objetos por una relación dada entre los números (Ijiri, 1967, p.22). Por lo tanto, Ijiri consideró que la medición contable es un tipo de lenguaje.

Después de aclarar la naturaleza de la medición, Ijiri propuso un concepto de valoración contable (monetario) que emplea una doble perspectiva. En un esquema económico simplificado, un individuo elegirá racionalmente realizar una actividad si el valor del beneficio excede el valor del sacrificio. Esta regla se basa en una relación causa-efecto entre sacrificio (S), bienes (G) y beneficios (B) (Ijiri, 1967, p.38):

S → **G** → **B**

Ijiri (1967) propuso un esquema teórico para introducir la valoración contable como un proceso intermedio entre la utilidad diferencial y las ganancias. En su conclusión, argumentó que uno no puede calificar un criterio de valoración como mejor que otro, pero también presentó tres ventajas al elegir el costo histórico como un criterio de valoración. En primer lugar, el valor corresponde a una realidad que ya ha ocurrido (valor fáctico) y, en segundo lugar, puede utilizarse desde el momento en que se adquiere el recurso (disponibilidad). En tercer lugar, desde la perspectiva de la contabilidad financiera, que tiene como objetivo proporcionar información regulada para resolver conflictos de intereses, el costo histórico es ventajoso porque proporciona información objetiva, consistente y clara.

Entonces, refinó la estructura para la valoración del costo histórico. Su disposición lógica se basó en tres principios de contabilidad (costo histórico, realización y causalidad) y los axiomas (control, cantidades e intercambios). Agregó las reglas de valoración de asignación, imputación y comparación a este esquema, con dos nuevas reglas básicas: selección de numerario y la definición de valor numerario. Por lo tanto, una vez que se reconocían las transacciones, era posible determinar el cambio en el valor de los activos. De acuerdo con lo anterior, primero aseguró que la valoración contable no requiera que el dinero sea una clase básica y segundo, propuso el principio del costo como "la relación causal entre un activo adquirido y un activo perdido" (Ijiri 1967).

Como la crítica principal del costo histórico se centraba en su irrelevancia para la toma de decisiones, argumentó teórica y empíricamente sobre el costo histórico en función de su vínculo con la responsabilidad, su potencial como medida del desempeño y su papel en la toma de decisiones. "Teóricamente, el costo histórico es una base para la rendición de cuentas en la contabilidad porque documenta todas las transacciones realizadas y permite al contador obtener una descripción integrada de todas las actividades relevantes, con la excepción de aquellas realizadas por individuos responsables de la administración adecuada de los recursos. Por lo tanto, el costo histórico es consistente con un principio de medición del desempeño basado en hechos, lo cual es difícil de lograr utilizando el criterio de las transacciones corrientes" (Ijiri, 1975, p.86). Según él "el costo histórico se relaciona con la toma de decisiones de tres maneras: (a) se usa para evaluar la regla de decisión pasada y para elegir la regla para las decisiones actuales, (b) es consistente con lograr acciones satisfactorias, y (c) un agente no puede ignorar"

Como resultado, recomendó mejorar la contabilidad utilizando el costo histórico y la aplicación complementaria de la contabilidad basada en el método de valoración y buscó desacreditar el mito de la irrelevancia del costo histórico en la toma de decisiones al mostrar el papel de esta información como un criterio de calidad y relevancia

Por último, debido a que el costo de adquisición original no está disponible en algunas transacciones, propuso la introducción del criterio del "valor razonable" mediante el ajuste de los axiomas de cambio. Teniendo en cuenta la falta de aditividad del valor razonable y la dificultad de encontrar una regla de valoración adecuada, estableció la forma extendida del axioma de cambio. Esta versión ampliada del axioma presentó la posibilidad de elegir un método de valoración "único" y concluyó que, si el valor realizado no se puede estimar con precisión, entonces una expresión dual (es decir, costo histórico, valor realizado) es la forma más útil de representar el valor de bienes.

Carlos García Casella

Carlos García Casella a lo largo de más de cincuenta años de su trayectoria como investigador, logró construir en base a la fundamentación conceptual su concepción sobre la contabilidad. Retomó la teoría de Richard Mattessich y la reformuló, para intentar superar la visión economicista de dicho autor. Identificó seis grandes temas, a saber: dominio o universo, naturaleza o estatus, sistemas, modelos, relaciones con otras ciencias y medición en contabilidad. (Eutimio Mejía – Soto, et al 2011)

Su objetivo consistió en intentar superar el reduccionismo al que ha sido sometida la contabilidad en sus componentes teóricos y prácticos. En efecto, fundamentó una teoría general de contabilidad amplia, polivalente y de gran alcance. García Casella define a la contabilidad como “una ciencia factual, cultural y aplicada que se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativas, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas en cada ente u organismo social y de la proyección de los mismos, en vista al cumplimiento de metas organizacionales, a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos” (García Casella, 1997; 2001b, p. 15; 2002, p. 201; 2009, p. 57).

En base a la fundamentación epistemológica y metodológica llevada a cabo por el autor, le sirvió como sustento conceptual para presentar en la contabilidad cinco modelos, correspondientes a igual número de segmentos en contabilidad García Casella (2002, p. 217):

- Modelos contables patrimoniales o financieros.
- Modelos contables gerenciales o administrativos.
- Modelos gubernamentales o públicos.
- Modelos contables económicos.
- Modelos contables sociales.

A su vez, dividió esta categoría (social) en Modelos contables microsociales y Modelos contables macrosociales.

En García Casella (2001a, p. 281), con respecto a los modelos en la teoría general contable, presentó las siguientes leyes:

- La generalización y la abstracción teórica se exteriorizan por medio de distintos tipos de modelos contables que pretenden representar distintas realidades sociales en las organizaciones.
- Los modelos se estructuran mediante la definición de elementos objetivos y de realidades sociales que pretenden exteriorizar distintas situaciones en función de los objetivos planteados por distintos usuarios de la información contable.
- No hay un único modelo capaz de exteriorizar la compleja realidad social de las organizaciones.
- Los modelos contables exclusivamente patrimoniales se basan en la cuantificación monetaria.

- Los modelos contables se pueden definir a partir de elementos que no necesariamente son susceptibles de cuantificación monetaria.

García Casella (2001a, 171) considera que “los sistemas contables son creaciones humanas reales para responder a demandas circunstanciales con base en la teoría general contable”. La teoría general contable constituye el conjunto de criterios universalmente predicables para todos los sistemas y modelos contables existentes y, confirma que “no se puede tratar a los estados contables en forma rutinaria, repitiendo los que ya existen en otros entes o en el mismo ente en períodos anteriores de su vida. Deben responder a las necesidades decisorias que son múltiples en la vida de las personas y de las organizaciones García-Casella (1999, p. 18)

En lo que respecta a cuestiones de medición, presentó como hipótesis que “la contabilidad se ocupa de la medición en sentido amplio, tanto cuantitativo como cualitativo para así poder ofrecer informes que contemplen las preferencias de los participantes de la actividad contable” (2001a, p. 197). En relación a esto, descartó que la medición sea la esencia de la contabilidad; consideró que la contabilidad no solamente utiliza mediciones monetarias básicas e indicó que la medición es un problema de la teoría general de la contabilidad.

En base a ello presentó las siguientes conclusiones relacionadas con el tema de la medición (García Casella, 2001a, pp. 261-263):

- 1- Aunque la medición no es la esencia de la contabilidad es un componente común para todos los modelos, sistemas y segmentos contables.
- 2- Las investigaciones cuantitativas de la contabilidad pueden aplicarse tanto a los fenómenos internos de los entes como a los fenómenos externos de todo el contexto que rodea a cada ente.
- 3- Los métodos cuantitativos son instrumentos de la contabilidad en la búsqueda y representación de conocimientos.
- 4- En toda medición contable hay que tomar en cuenta los sistemas de valores de los individuos participantes.
- 5- Se debe elegir la base de medición para cada grupo de situaciones.
- 6- El problema de las diversas unidades de medida posibles forma parte del problema de la medición en la teoría general contable.
- 7- La medición debe ayudar a los destinatarios a comprender el mensaje de los informes contables.
- 8- Hay numerosas mediciones contables inciertas.
- 9- La medición no puede ser exclusivamente monetaria.
- 10- Habitualmente se usa la escala nominal de medición en la contabilidad.
- 11- Ninguna escala usada por los seres humanos está totalmente libre en la contabilidad

- 12- Es posible construir escalas (de intervalos) de medidas aun para objetos con propiedades no aditivas.
- 13- Hay que analizar qué es lo que otorga valor a los objetos para influir en la elección u opción decisoria.
- 14- Al ser la medición el proceso de asignar números para representar cualidades puede haber muchos conjuntos de reglas para asignar números a los objetos sobre los que trata la contabilidad.
- 15- Al ser las mediciones contables solamente aproximaciones, su exactitud depende de la variabilidad del objeto, del contexto, de los instrumentos y del observador.
- 16- Los reguladores deben proporcionar reglas o guías de medición en su pequeño campo de actuación.
- 17- No se puede hacer modelos de cada segmento contable sin tomar en cuenta el tema de la medición.
- 18- El estudio sistemático de la contabilidad se puede hacer con muchos instrumentos menos precisos que las mediciones cuantitativas. Por ejemplo, estimaciones sistemáticas, escalas de graduación, clasificaciones multidimensionales, tipologías y simples índices cualitativos.
- 19- La medición hace posible aplicar a la investigación contable las técnicas matemáticas disponibles para la verificación, la predicción o la explicación.
- 20- En contabilidad es posible utilizar las escalas de medición de Stevens en función de su grado de invariación: nominal, ordinal, de intervalos, de razones y absoluta.
- 21- La contabilidad financiera clásica se basa aún en la aritmética elemental y no está concebida para tomar en consideración la imprecisión que puede viciar la información con la cual se maneja.
- 22- El enfoque moderno de la medición en contabilidad evalúa las percepciones sensoriales como puede ser el uso, la ansiedad, la durabilidad y el brillo.
- 23- La distinción entre hecho y valor es –en sí misma– un juicio de valor.
- 24- Los números contables, en general, son representaciones inadecuadas de cosas y hechos experimentados por seres humanos y los actores contables buscarán trascender la formalidad de los números y manipular su significado simbólico para adecuarlos a sus intenciones particulares.
- 25- Una forma de encarar el problema de medir el valor objetivamente es enfocarse a hechos microscópicos.
- 26- Las valuaciones hacen referencia a un objetivo en particular.
- 27- Dentro de ciertos límites, los datos contables sin agregar y no elaborados pueden ser mejores que varias mediciones agregadas y resumidas.

- 28- Los nuevos problemas de la medición contable superan por mucho los límites difíciles y estrechos de las convenciones escritas como normas.
- 29- Se necesitan herramientas para medir los variados aspectos del desempeño de personas.
- 30- Los interrogantes sobre la medición contable deben estar referidos al objetivo de lo que está midiendo y a los límites que establecen los requisitos operacionales.
- 31- Como la valuación no debe ser necesariamente en términos monetarios, es posible concebir que la contabilidad trate sobre varias mediciones en forma sistemática, por ejemplo, un vector o número de mediciones.

CONCLUSIÓN

Ijiri combinó su talento para las matemáticas con un interés en la contabilidad que comenzó en su primera infancia y se reforzó durante sus estudios de doctorado gracias a la influencia de uno de sus profesores. El examen de las primeras publicaciones de Ijiri muestra que se basó en los avances de las operaciones de investigación y las ciencias sociales para desarrollar su teoría descriptiva de la contabilidad convencional. Con base en esta teoría, presentó nuevos conceptos tales como el sistema contable convencional, la entrada doble y la valuación contable. También centró su discusión en cuestiones de medición de la confiabilidad y la objetividad en la contabilidad, la efectividad de la agregación contable, la relación entre la información contable y las decisiones de los agentes, y la contabilidad multidimensional. Al distanciarse del enfoque de utilidad para la toma de decisiones en Theory of Accounting Measurement, reavivó la discusión de uno de los temas históricamente más importantes en la contabilidad: la rendición de cuentas.

Si bien el tema de la valuación surgió en el trabajo de Mattessich como una característica del método de contabilidad más adecuado para el objetivo establecido para un sistema contable, Ijiri (1975) buscó comprender las razones por las cuales el criterio de valuación del costo histórico se había mantenido a través del tiempo como un criterio de medición conveniente para un determinado objetivo. Ijiri asoció el costo histórico con la medición del desempeño porque es coherente con el deber, al menos a nivel moral, de rendir cuentas del desempeño de la administración. Así, mientras Ijiri (1975) es heredero de la tradición de valoración seguida por Paton y Littleton (1940), Mattessich (1964) no defendió un criterio de valoración particular; más bien, abordó esta cuestión como la elección de un criterio de valoración basado en un objetivo relevante. Esto fue una estrategia deliberada por Mattessich puesto que su experiencia le había convencido de que la contabilidad, como una ciencia aplicada que sirve a muchas necesidades diferentes, no puede permitirse optar por un solo, y por lo tanto arbitrario, método de valuación.

Carlos García Casella a lo largo de su vida académica ha intentado consolidar una teoría de la contabilidad consistente y sustentada, que ubique a la contabilidad en el campo de las ciencias, con autonomía e independencia y, en consecuencia, que logre sustentar un alcance amplio para este campo del saber, apartándose de las visiones de Mattessich e Ijiri, que pretendían limitar el alcance y estatus del saber contable.

Además, García Casella (2001a, p. 142) concluyó al respecto que “(...) la contabilidad como ciencia social, como cuerpo de conocimiento sobre el hombre y su riqueza, ha sufrido el efecto de tendencias que la hicieron inclinarse hacia campos ajenos de naturaleza matemática, jurídica, económica y administrativa, abandonándose una metodología contable específica que lleva a mostrar una dependencia que no es tal (...)” y; manifestó que “(...) el objeto de la contabilidad es holístico, fuertemente social, transmigrando del patrimonialismo haciendal (empresa, casa de comercio, negocios; intereses invertidos en una persona o empresa y representados por propiedades materiales, derechos y obligaciones) hacia el conjunto de agregados haciendales, del mercado, del mundo social y del ecológico (...)”.

En conclusión, la contabilidad cumple los requisitos para ser considerada una ciencia social, factual, cultural y empírica. Son concepciones reduccionistas del saber contable considerar su ubicación en el campo de las artes, las técnicas o las tecnologías sociales. Y como afirma el profesor García Casella, la contabilidad tiene un componente general y universal que es denominado la teoría general contable, pero tiene aplicaciones específicas dependiendo de los segmentos de estudio. En tal sentido, la contabilidad no es una siempre, no hay un solo segmento de la realidad, existen otros y diversos como el financiero, el administrativo, el público, el social y el económico y por tal motivo, se ocupa de la medición y valuación en un sentido amplio, abarcando la dimensión cualitativa y la cuantitativa, utilizando diversas escalas y unidades de medida, y no limitándose a mediciones monetarias.

BIBLIOGRAFIA

Campbell (1920), Helmholtz (1887) y Hölder (1901)

García-Casella, Carlos Luis (1997). Enfoque multiparadigmático de la Contabilidad: modelos, sistemas y prácticas deducibles para diversos contextos. Informe final del proyecto de investigación y desarrollo. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

García-Casella, Carlos Luis (2001a). Elementos para una teoría general de la Contabilidad. Buenos Aires: La Ley.

García-Casella, Carlos Luis (2002). El problema del uso de modelos en la contabilidad. *Revista Legis Internacional de Contabilidad y Auditoría*, 12 (1), 199-236.

García-Casella, Carlos Luis (2009). Reemplazo de los conceptos de riqueza e ingreso, no prioritarios en la contabilidad social. En Luisa Fronti de García y Carlos Luis García-Casella (2009). *El sistema contable de gestión ambiental ante el cambio climático*, 55-77. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Disponible en: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/contable/centro_social/El_Sistema_Contable_de_Gestion_Ambiental_ante_el_Cambio_Climatico.pdf.

Ijiri, Y. (1965). Axioms and structures of conventional accounting measurement. *The Accounting Review*, 40(1), 36–53.

Ijiri, Y. (1966a). [Review of the book *Accounting and analytical methods*, by R. Mattessich]. *The Journal of the American Statistical Association*, 61(313), 292–293.

Ijiri, Y. (1966b). Physical measures and multi-dimensional accounting. In R. K. Jaedicke, Y. Ijiri, & O. Nielsen (Eds.), *Research in accounting measurement* (pp. 150–164). New York, NY: American Accounting Association.

Ijiri, Y. (1967). *The foundations of accounting measurement: A mathematical, economic and behavioral inquiry*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall Ijiri, 1975, p.86

Ijiri, Y. (1975). *Theory of accounting measurement*. Sarasota, FL: American Accounting Association.

Mattessich, R. (1962). To the problem of measurement and statistical estimation of errors in accounting. *Management International*, 2(2), 37–44.

Mattessich, R. (1964). *Accounting and analytical methods: Measurement and projection of income and wealth in the micro- and macro-economy*. Homewood, IL: Richard Irwin

Mattessich, R. (2006). Foundational research in accounting: Professional memoirs and beyond. *De Computis*, 3(5), 1–168.

Mejía-Soto, Eutimio; Montes-Salazar, Carlos Alberto & Dávila, Gloria Cecilia (2011). Introducción a la propuesta contable de García-Casella. *Cuadernos de Contabilidad*, 12 (30), 127-164.

Paton A. W., & Littleton, A. C. (1940). *An introduction to corporate accounting standards*. Chicago, IL: American Accounting Association.

Schumpeter, J. A. (1954/2006). *History of economic analysis*. Taylor & Francis e-library.

UN ANÁLISIS METODOLÓGICO Y ÉTICO DE LA UTILIZACIÓN DE SUPUESTOS DESCRIPTIVAMENTE FALSOS EN *A THEORY OF PROSTITUTION*

Wertheimer Becich, Lautaro Martín

Lic. en Economía, Universidad de Buenos Aires

PALABRAS CLAVE: Economía de la Prostitución, Irrealidad de los Supuestos, Ética y Economía

RESUMEN

En el presente artículo se hará un análisis de los supuestos descriptivamente falsos utilizados en el artículo *A Theory of Prostitution* de Evelyn Korn y Lena Edlund del año 2002, el cual contó con un análisis teórico original de la prostitución desde la economía marginalista o neoclásica. Será revisada la metodología utilizada en dicho artículo, los sesgos en la formulación de supuestos, sus implicancias éticas y las predicciones a los que este esquema teórico llega, a la luz de los criterios metodológicos instrumentalistas esbozados originalmente por Milton Friedman y a la luz del debate sobre la realidad de los supuestos.

INTRODUCCIÓN

Evelyn Korn y Lena Edlund fueron pioneras en realizar un modelo económico sobre la prostitución (y el matrimonio) desde la economía dominante, que sin embargo recibió varias críticas que recuperaré, aportando también nuevas ideas al respecto.

¿Esposa o prostituta? Esta es una de las preguntas centrales del modelo, basado en la hipotética elección que realizan las mujeres entre ser esposas o prostitutas según los ingresos esperados en cada caso. En su planteo, distinguen de manera mutuamente excluyentes a las mujeres prostitutas, que venden sexo no reproductivo o “sexo comercial”, y las mujeres casadas que, en sus palabras, venden sexo reproductivo y cuyos maridos quieren que les sean fieles, para criar sus hijos principalmente, mediante una simplificación grosera en las palabras de las autoras (Edlund y Korn 2002, 184). Sin embargo, las autoras aclaran que algunas prostitutas se casan, pero en peores términos, o que algunas mujeres casadas se prostituyen cuando su matrimonio sólo existe formalmente (Op. Cit., 186), relativizando entonces esta dicotomía planteada inicialmente.

Las autoras se refieren a la prostitución como un trabajo no calificado, trabajo-intensivo, femenino, y bien pago, y pretenden descifrar cómo una ocupación que no requiere mayores calificaciones genera ingresos mucho mayores que otros trabajos regulares de baja calificación. Según las autoras, incluso la prostitución peor paga, la callejera, puede ser remunerada con varios múltiplos del salario de un puesto con habilidades comparables en otro sector.

Para ellos citan diversas fuentes que dan cuenta de ingresos como 1750 dólares estadounidenses por día para Suecia y 2000 dólares diarios para los estados árabes del Golfo, 5.000 dólares mensuales en Letonia -20 veces el salario promedio de ese país- (Op. Cit., 182), de 1.500 a 2.500 dólares mensuales en Indonesia y 6 veces el ingreso promedio de trabajos con calificaciones similares en Malasia (Op. Cit., 189).

Sin embargo, otros estudios citados en el mismo artículo muestran resultados menos espectaculares. De una muestra de 1024 prostitutas callejeras tomada en Los Angeles en 1990 y 1991, los ingresos anuales de ellas eran en promedio \$23.845, mientras las mujeres que trabajan en general cobraban un promedio de \$20.197, y las trabajadoras femeninas que se desempeñaban en servicios cobraban \$17.192, siendo las prostitutas más jóvenes y con menos estudios, en promedio (Op. Cit., 188).

En contraposición con los altos ingresos mencionados anteriormente, afirman que la prostitución ha sido normalmente a la pobreza, y que el bajo potencial de ingresos en trabajos regulares parece ser una importante razón para que las mujeres se prostituyan, y en cualquier sociedad una proporción más alta de mujeres pobres se prostituyen (Op. Cit., 206). Mencionan también la caracterización de la prostitución como ligada a ataduras económicas o emocionales, aunque sin profundizar en ella.(Op. Cit., 187).

También mencionan la mala reputación de la prostitución y expresan que “la prostituta sirve al hombre en una forma que sería escandalosa si fuera hecho por una esposa”(Op. Cit., 208). Incluso afirman que otra posible razón por la que las sociedades toman una visión dura de la prostitución es que toda prostituta pudo haber sido una esposa, implícitamente sugiriendo que la segunda opción es superior a la primera.

Las autoras responden que el enigma de los altos ingresos y la baja calificación se esclarece cuando consideramos que una mujer no puede ser al mismo tiempo prostituta y esposa, y que las prostitutas, al elegir esa actividad, pierden el ingreso que podrían obtener a través del matrimonio, por lo que los ingresos más altos serían una compensación de este costo de oportunidad.

Luego de enfocarse en las oferentes, las autoras constatan que los hombres casados son parte de la demanda de sexo comercial, y se preguntan por qué consumen prostitución, cuando podrían “comprar sexo a sus esposas, que probablemente serían de bajo costo considerando que esta venta no compromete su matrimonio” (Op. Cit., 186). Para responder a esta pregunta, las investigadoras suponen un mayor gusto por la diversidad de parte de los hombres.

A partir de lo expuesto anteriormente, las investigadoras proponen un modelo básico para explicar el funcionamiento del mercado del sexo, con ciertos supuestos (que luego son modificados para generar nuevas predicciones).

Los principales supuestos iniciales, formulados mediante ecuaciones, son reproducidos a continuación de forma verbal para una mayor claridad en la exposición. (Op. Cit., 192-196):

1. se descarta modelar la opción de una mujer que no sea ni prostituta ni casada ya que la única contrapartida de casarse sería la oportunidad perdida de prostituirse.
2. los hombres obtienen utilidad de la calidad de los hijos, si están casados; del sexo comercial; y de un bien de consumo exógeno, no definido por el modelo.
3. A las mujeres no les genera utilidad el sexo, sino que la derivan de la calidad de sus hijos, estén casadas o no; y de un bien de consumo exógeno.
4. Si la mujer tiene un trabajo regular, se casa; si es una prostituta, no.
5. Hombres y mujeres son (tienen salarios) homogéneos.

Luego de planteados los supuestos y las ecuaciones resultantes, se define un estado de equilibrio en el cual el ingreso de las prostitutas iguala al ingreso de las mujeres casadas (de su trabajo regular más la contribución del marido), en el cual ninguna prostituta estaría mejor siendo esposa, y viceversa, al igualar el mercado de matrimonios con el mercado de actos sexuales (Op. Cit., 194). A partir de este primer modelo, llegan a la conclusión que existe un único punto de equilibrio, las prostitutas tienen más clientes que las esposas maridos, y que la prostitución paga mejor que los salarios promedio y comprueban que los supuestos son coherentes con el modelo planteado (Op. Cit., 196-197). O sea, hasta aquí no hay predicciones externas al modelo.

Entonces plantean varios escenarios alternativos, de los cuales resaltaremos tres. En el primero, las investigadoras estudian que ocurriría en el modelo con un aumento en el salario del trabajo normal de una mujer, y concluyen que este disminuye el incentivo a la prostitución por parte de las mujeres, y a la vez encarece el consumo masculino (Op. Cit., 197). También llega al resultado de que a mayor salario masculino, menor es la prostitución, ya que los hombres prefieren estar casados a consumir prostitución.

El segundo presenta el subtítulo “¿puede ella cocinar?”, en el que se plantea la opción de que la mujer casada sólo se ocupa de la casa y sea pagada por ello con un salario “w” (¿Por quién? No está especificado, y el trabajo doméstico realizado por una esposa tradicionalmente es no remunerado). (Op. Cit., 204). Las amas de casa proveen mejor cantidad o calidad de hijos, y son preferidos por los hombres, que en ese caso consumen menos prostitución.

El tercero es el caso de una sobre oferta de hombres (Op. Cit., 205-206), tanto a nivel general como por ejemplo por una sobre oferta particular dado el trabajo temporal de los mismos, que están lejos de sus parejas (si las tienen) y sólo pueden conseguir sexo de prostitutas, lo que explicaría un aumento del consumo de prostitución en estos casos, ya que no tienen la opción del sexo matrimonial.

Marina Della Giusta, Maria Laura Di Tommaso y Steiner Strøn publicaron “Otra Teoría de la Prostitución” en el año 2004, con un énfasis distinto a la obra de Edlund y Korn. En el texto afirman que “Una teoría sobre la prostitución” tuvo mucho mérito, principalmente en abrir el debate sobre la prostitución desde la disciplina económica, pero que sin embargo descansa en supuestos no fáciles de verificar: la categoría de prostitución como una ocupación únicamente femenina es incorrecta; la idea de que la oferta de prostitutas es exógena entra en contraste con la evidencia de las migraciones internacionales; el enigma principal estaría mal planteado ya que la prostitución no sería un trabajo de baja calificación, sino que requiere ciertas capacidades, como poder disociarse emocionalmente durante el acto sexual y lograr enfrentar el riesgo y la violencia (Della Giusta et al. 2004).

Catherine Hakim en el año 2015 realiza una crítica a las anteriores teorías de la prostitución. Sobre el trabajo de Edlund y Korn, afirma que su tesis es refutada al notar que un tercio de las trabajadoras sexuales de Ecuador y un quinto de las de México están casadas, y que las prostitutas del sector mejor remunerado, las más jóvenes, tienen más probabilidad de casarse que la mujer promedio, aludiendo a un estudio realizado por Arunachalam y Shah 2008.

Comentarios más críticos sobre la irrealidad de los supuestos no fueron realizados en medios académicos sino en la revista Forbes, donde Michael Nore por ejemplo mencionó que la posibilidad de que no haya una tercera opción entre esposa y prostituta puede resultar no sólo problemática sino directamente ofensiva (Nore 2006), refiriéndose al siguiente fragmento: “Obviamente, en la vida real no todas las mujeres solteras son prostitutas. Pueden haber elegido estar solteras por razones exógenas al modelo, o pueden tener la intención de casarse” (Edlund y Korn 2002, 211).

Si bien el artículo ha sido profusamente citado, no se ha dedicado un artículo crítico sobre su metodología y los problemas éticos que subyacen. Algunos autores (Della Giusta et al. 2018, 8) avanzaron en la metodología pero sin cuestionar A Theory of Prostitution profundamente, continuando entonces con partes de sus vicisitudes. La mercantilización de las relaciones humanas sigue presente, al necesitar formular la hipótesis de que sexo reproductivo y el marital no son sustitutos perfectos, por ejemplo, siendo dos formas de relacionarse opuestas. Asimismo, otros autores (por ejemplo Handie Peng 2017), continúan utilizando el modelo de Edlund y Korn para realizar mediciones empíricas, arrastrando sus deficiencias teóricas.

PROBLEMÁTICAS METODOLÓGICAS Y ÉTICAS

En primer lugar, uno de los principales problemas que presenta el trabajo es que cuenta con hipótesis y supuestos falsos, que no pueden ser considerados aproximaciones a la realidad. Esto ya ha sido criticado de manera tangencial, al

mencionar que cuenta con supuestos difíciles de verificar. Por eso mismo, de manera incompleta y confusa, ya que no es difícil verificar que todos los supuestos enumerados son falsos. Hay infinidad de mujeres que ni son esposas ni prostitutas (también existen aquellas que son ambas a la vez), no se da cuenta de los hogares unipersonales ni de las uniones de hecho; no todos los hombres obtienen utilidad del sexo comercial (Saywer et al 2001, por ejemplo); los hombres con hijos pueden presentar sentimientos positivos con ellos estén o no estén casados; o presentar utilidad de vivir con el prójimo, además de consumir; las mujeres no obtienen únicamente utilidad de los hijos (¿por qué las mujeres no obtienen utilidad del sexo? Únicamente se le da primacía al valor masculino); el casamiento y la prostitución no son excluyentes, como las mismas autoras reconocen; hombres y mujeres no tienen salarios homogéneos.

Los supuestos son falsos, (falsos en el sentido de no correspondencia con la realidad, no en cuanto una abstracción que puede resumir los aspectos relevantes de una realidad, o a la incompletitud de todos los supuestos, siguiendo los criterios de Nagel y la contribución al debate de Ivarola 2014) y adicionalmente cuentan con un permanente sesgo de mercantilización de las relaciones humanas más íntimas. Se identifica en el texto una aversión al uso de fuentes, especialmente sobre la demanda, imposibilitando la necesaria dialéctica entre teoría y evidencia empírica. De esta manera, se crean teorías relativamente estancas.

Al mismo tiempo, se realiza un análisis no exhaustivo con sesgos de género, ya que se brinda una mirada principalmente del lado de la oferta, suponiendo una gran simplicidad de la demanda -siquiera presenta utilidades marginales decrecientes, como se supone tradicionalmente en el consumo, presuponiendo indirectamente entonces que los hombres disfrutaban de consumir sexo de manera ilimitada sin ningún límite físico u de otra índole- y no profundizando en ella. No se profundiza en el modelo sobre las preferencias de los hombres por consumir prostitución, y por ser infieles en el caso de hombres en pareja o casados -este consumo no es automático-.

Sin embargo, las mismas autoras reconocen que sus supuestos son groseras simplificaciones. Pero no es son simples o rápidas abstracción del mundo real, sino la invención de un mundo ideal que cumple con los supuestos falsos ya enumerados.

En el año 1953 Milton Friedman sentó su influyente posición sobre la irrealidad de los supuestos, lo citaremos como punto de partida. En el texto destacó que en la elaboración de hipótesis, las mismas no pueden ser refutadas de antemano por la experiencia ya observada (Fridman 1953, 7). En otro pasaje, establece que no importa el realismo de los supuestos de una teoría, ya que nunca son realistas, sino que lo importante es si son aproximaciones lo suficientemente buenas (Friedman 1953, 9). Se encuentra una gran tensión entre estas dos posiciones, entre otras complejidades del texto (Mäli, 2009). Entonces, por un lado las hipótesis no pueden ser refutadas por la experiencia observada, por otra parte los supuestos pueden ser aproximaciones. La problemática es mayor cuando la aproximación se encamina de una manera tan débil que los supuestos directamente contradicen la experiencia observada, como he demostrado en el caso de *A Theory of Prostitution*.

En segundo lugar, reconocer que las relaciones humanas no son por definición mercantiles sino que esto es un producto histórico (Chejter 2016, Pateman 1995, Engels 1884) es esencial para contextualizar un estudio que no presenta una explicación histórica de las relaciones económicas y sociales. En este sentido, la economía marginalista dominante desarrolla una suerte de “imperialismo de las ciencias económicas” sobre las demás ciencias sociales, postulando que el enfoque económico sería suficiente para entender la acción humana (Spalding 2009), despreciando en la práctica los aportes de disciplinas especializadas como la psicología, la sociología, la antropología, la historia, incluso la economía política. Desde la economía feminista, se critica que el marginalismo no repara en la influencia que ejerce la sociedad en las preferencias individuales ni en la centralidad de las construcciones de género en la actividad económica (Ferber y Nelson: 2004). Así, se invisibiliza la importancia central del aspecto emocional de las personas y sus relaciones, sus simpatías, sus compromisos y sus fines (Sen: 1986). Borrar esta faceta humana y no incorporar su realidad es un problema ético en sí mismo, al invisibilizar una parte sensible y relevante de la realidad.

En tercer lugar, se mencionan verbalmente conceptos significativos que luego no son incorporados a los modelos matemáticos, y que muchas veces entran en conflicto con ellos, pero que no se cristalizan en la herramienta que brinda predicciones, central para la epistemología instrumentalista. Si se reconoce por ejemplo que la dicotomía excluyente esposa-prostituta no existe como tal, o que la prostitución está asociada a la pobreza (o posiblemente a ligaduras emocionales) y no se lo incorpora a los modelos, entonces son conceptos que luego son desperdiciados en cuanto al poder predictivo que podrían ofrecer.

En cuarto lugar, no se obtiene una teoría simple, sino un sistema complejo de múltiples variables y ecuaciones matemáticas. Un modelo groseramente simplificado se podría realizar con un número menor de variables, también haciendo economía de ciertos conocimientos iniciales requeridos que no brindan mayor poder predictivo; por ejemplo la relevancia de incluir la utilidad que brindan los hijos en un modelo inicial sobre prostitución es muy discutible, dado lo lejano que es para la hipótesis principal.

CONCLUSIONES

El modelo de la prostitución analizado se muestran insuficiente y sesgado para analizar la totalidad de la prostitución, centrándose únicamente en la oferta. No contextualiza las relaciones mercantiles, y supone el deseo de la mercantilización infinita de las emociones más íntimas y del sexo para todos los hombres. Invisibiliza las simpatías de los agentes económicos y sus compromisos. Las discusiones históricas, antropológicas, sociológicas y psicológicas que se realizan en otras disciplinas son reemplazadas por supuestos no fundamentados, y dichas falencias se exponen con mayor claridad en un sector tan complejo a nivel humano como es la prostitución.

No reconocer y debatir claramente todos estos defectos lleva a la degeneración de la ciencia económica como ciencia. Utilizar supuestos aproximados que resultan contrarios a la evidencia empírica es una excelente manera de llegar a conclusiones falsas; pero dicho objetivo no es compatible con principios

científicos, ni éticos. Suponer que las mujeres eligen entre ser esposas o prostitutas, sin siquiera una tercera opción, resulta claramente falso. Realizar teorías sin evidencia empírica que la sustente lleva a una gran fragilidad científica, como también dejar de lado la interacción con otras ciencias sociales y la interdisciplinariedad. Mencionar conceptos contradictorios que luego no son instrumentalizados mediante el modelo que brinda predicciones, o utilizar una innecesaria cantidad de variables a través de ecuaciones matemáticas y equilibrios de mercado tampoco colaboran a esta tarea.

En definitiva, con esta ambigua metodología se crean modelos teóricos estancos que no terminan de nutrirse ni de la evidencia empírica ni de la coherencia teórica y, aún más importante, no contribuyen al conocimiento científico.

BIBLIOGRAFÍA

Arunachalam, R., y Shah, M., *Prostitutes and brides?*, American Economic Review, 98(2): p. 516-522, 2008.

Chejter, Silvia, *La prostitución: debates políticos y éticos*, Revista Nueva Sociedad N.º 265, septiembre-octubre de 2016

Della Giusta, Marina, Di Tommaso, María Laura., Stroem, Steiner, *Another Theory of Prostitution*, Henley Business School, 2004

Della Giusta, Marina, Di Tommaso, María Laura. Bettio, Francesca, Jewell, Sarah, *Criminalising clients: some evidence from the UK*, University of Reading, Julio de 2018

Edlund, Lina y Korn, Evelyn, *A Theory of Prostitution*, Journal of Political Economy, 2002, vol. 110, no. 1

Engels, Federico, *El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado*, 1era ed, Avellaneda, Acercándonos Editorial, 2006, [1884]

Ferber, Marianne y Nelson, Julie, *Más allá del hombre económico*, Ed. Catedra, 2004

Friedman, Milton, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1970 [1953], p. 3-43

Hakim, Catherine, *Economies of desire: sexuality and the sex industry in the 21st century*, Institute of Economic Affairs - The University of Buckingham, Volumen 35, N° 3, 2015, p. 329-348

Ivarola, Leonardo, *Realismo de los Supuestos en Economía: un Análisis Bajo la Lógica de los Procesos Socioeconómicos*, Hybrys. Revista de Filosofía, Vol. 5 N° 2, Noviembre 2014, pp. 7-26

Mäki, Uskali, *The Methodology of Positive Economics: Reflections On The Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press; 1 edition, 2009

Nore, Michael, Revista Forbes, consultado el 21-06-2019 en https://www.forbes.com/2006/02/11/economics-prostitution-marriage_cx_mn_money06_0214prostitution.html

Pateman, Carole, *El Contrato Sexual*, Barcelona, Antropos, México, Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa. 1995

Peng, Handie, *Economic Theories and Empirics on the Sex Market*, en The Oxford Handbook of the Economics of Prostitution. Ed. Cunningham, Scott y Shah, Manisha, Oxford University Press, 2016

Sen, Amartya K. *Los tontos racionales: una crítica a los fundamentos conductistas de la teoría económica*; en Hahn, F y Hollis, M., Filosofía y teoría económica, México, Fondo de Cultura Económica, 1986

Sawyer, S., Metz, M. E., Hinds, J. D., & Brucker, R. A., Jr. (2001-2002). Attitudes towards prostitution among males: A "consumers' report." *Current Psychology: A Journal for Diverse Perspectives on Diverse Psychological Issues*, 20(4), 363-376.

Spalding, Carlos Carvalho, *La moral y los modelos de optimización económica: una reflexión acerca de la antropología en la teoría económica neoclásica*, Revista Cultura Económica N°85, Junio 2013.