

**Actas de las
XXVI Jornadas de
Epistemología de las
Ciencias Económicas**

Compiladores:

Javier Legris

Lucas Miranda

Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas

Buenos Aires

2023

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: jece.fce@gmail.com
<https://ciece.economicas.uba.ar/>

IIEP (UBA-CONICET)

Instituto Interdisciplinario de Economía Política
Facultad de Ciencias Económicas – Buenos Aires
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@economicas.uba.ar
<https://iiep.economicas.uba.ar/>

Legris, Javier

Actas de las XXVI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas /
Javier Legris; Lucas Miranda; compilación de Javier Legris ; 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 978-950-29-2000-9

1. Epistemología. 2. Metodología de la Investigación. 3. Economía. I.
Miranda, Lucas. II. Título.
CDD 330.01

Índice

PROLOGO	6
EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN CONTABILIDAD SOCIOAMBIENTAL (CSA) EN INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN COLOMBIA	8
<i>Arévalo Galindo, Nancy E.</i>	
SOBRE LA DIFICULTAD DE DEFINIR LA ORTODOXIA: ALGUNOS ENFOQUES POSIBLES	14
<i>Berasategui, Agustín</i>	
CÓMO TOMAR DECISIONES MÁS EFECTIVAS	20
<i>Bonatti, Patricia</i>	
ITINERARIO HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE EMPRESAS DE EDC: UNA APROXIMACION DESDE EL ESTUDIO DE CASO Y EL ANÁLISIS DEL DISCURSO	30
<i>Centineo Alessi, Carmen y Medina Galván, Marcelo E.</i>	
LA SOLUCION DE WALTER EUCKEN A LA DISPUTA POR LOS MÉTODOS	40
<i>Corvalán, Facundo G.</i>	
VALORES DE LA GESTIÓN CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA	48
<i>Cuadrado, Marisol, Quadro, Martín y Perrulli, Cintia</i>	
INNOVACIÓN Y CISNES NEGROS: LA PERSPECTIVA DEL <i>HOMO ECONOMICUS</i>	60
<i>Dottori, Mariano</i>	
EL PROCESO DE ESCRITURA DE <i>DAS KAPITAL</i> DE KARL MARX -OBSERVACIONES SOBRE EL ORDEN CRONOLÓGICO EN LA FORMA DE VALOR	70
<i>Dveksler, Daniel</i>	
UN PROBLEMA PEDAGÓGICO (Y FILOSÓFICO) EN LA ENSEÑANZA DE LA LÓGICA: ¿QUÉ ES LA LÓGICA?	77
<i>Fulugonio María Gabriela</i>	
LA ECONOMÍA CREATIVA: UN NUEVO ESPACIO PARA LOS SABERES Y LOS LENGUAJES	84
<i>García, Siria M.</i>	
CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LOS ESTÁNDARES CONTABLES: ALGUNOS APORTES DE WATTS, RAPPAPORT Y ZEFF	90
<i>Gutiérrez Montoya, Diana</i>	

DEFINICIÓN DEL SUJETO HUMANO COMO DETERMINANTE DE LOS LENGUAJES ADMINISTRATIVOS UTILIZADOS EN LAS ORGANIZACIONES	100
<i>Hoffmann, Guillermo E. y Stassi, Héctor M.</i>	
COMPETENCIAS PROFESIONALES Y SABERES ADMINISTRATIVOS	109
<i>Hoffmann, Guillermo E. y Stassi, Héctor M.</i>	
TRANSICIÓN DE CARRERA: DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL A LA INVESTIGACIÓN ACADÉMICA. DIVERGENCIAS Y DESAFIOS	121
<i>Martin Ferlaino, Yamila</i>	
EL TRABAJO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: UNA LECTURA DESDE EL PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO	132
<i>Martino, María G.</i>	
MODELOS ECONÓMICOS Y DEVALUACIONES -UNA COMPARACIÓN DE DIFERENTES MECANISMOS DE TRANSMISIÓN	140
<i>Marturet, Tomás N.</i>	
HACIA UN MODELO DE GESTION DE EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN: COMPARACIÓN DE MODELOS DE GESTIÓN RELACIONADOS CON LA EDC	152
<i>Medina Galván, Marcelo E.</i>	
¿EL MAYOR ERROR DE TODOS LOS TIEMPOS? ERGODICIDAD Y TEORÍA ECONÓMICA	162
<i>Mira, Pablo J.</i>	
EMERGENCIA Y COMPLEJIDAD EN EL MODELADO ECONÓMICO: TEORÍA DE REDES Y MODELOS BASADOS EN AGENTES	171
<i>Noguera, Deborah</i>	
LOS BIENES RELACIONALES, UN FACTOR SOCIO-ECONÓMICO PARA EL DESARROLLO LOCAL	182
<i>Osorio, Virginia</i>	
RETROALIMENTACIÓN ENTRE VIRTUD Y AMBIENTE	191
<i>Pustilnik, Ruth</i>	
RACIONALIDAD EMPRESARIA ALTERNATIVA Y MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS	200
<i>Ruiz, Julio</i>	
¿IMPORTA LA MATERIALIDAD DE LOS MODELOS AL RAZONAR CON ELLOS?	211
<i>Schwartz, Nora A.</i>	

UN ANÁLISIS DE LA CIRCULACIÓN DEL DESTINO DE LOS BENEFICIOS “PUESTOS EN COMÚN” DE LOS EMPRESARIOS DE EDC -UN PRIMER RESULTADO DE CAMPO: CASOS DE ARGENTINA, CHILE, URUGUAY Y PARAGUAY **218**

Silvestro, María Inés

APENDICE: PROGRAMA XXVI JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS **229**

PROLOGO

El presente volumen ofrece una selección de los trabajos presentados en las XXVI JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS (XXVI JECE 2020), que tuvieron lugar en un formato virtual entre los días 16 y 18 de septiembre de 2020. Se añaden también algunos trabajos de jornadas posteriores, que por diversos motivos, no fueron publicados en su momento.

Esta versión de las jornadas del año 2020 tuvo, por supuesto, características muy especiales para nosotros (y seguramente para el resto de los participantes) pues fueron las primeras en hacerse de manera virtual, en el contexto de la pandemia de COVID 19. La decisión de no suspenderlas y hacerlas recurriendo a las herramientas virtuales disponibles no fue fácil. En ese momento se estaban ensayando diferentes plataformas y aplicaciones con un cierto éxito en todos los niveles de la enseñanza en casi todo el mundo, en la difusión de conferencias y en la realización de reuniones científicas (congresos, jornadas, workshops, seminarios, etc.). Esto fue el resultado de una apurada y obligada adaptación al contexto extraordinario que se vivía. Incluso comenzaron a circular aplicaciones que simulaban los coffee-breaks o el cóctel de bienvenida.

Las JECE del 2020 ya estaban planificadas para septiembre de ese año. Ambos habíamos asumido nuestras responsabilidades en la gestión del CIECE en diciembre de 2019 (Legris como director y Miranda como secretario técnico, mientras que Sandra Maceri continuaba como subdirectora) y por esta razón la organización de las JECE terminó implicando un doble desafío. Se intercambiaron ideas (a través de videoconferencias,) entre los miembros del CIECE. En un primer momento, contábamos con que, a lo sumo, con la llegada del verano boreal la pandemia iba a moderar sus efectos en la mayor parte del mundo, y que lo mismo sucedería en Argentina (pese al invierno austral) de modo que el segundo cuatrimestre académico se iba a desarrollar con una cierta normalidad. En muy poco tiempo nos dimos cuenta de lo contrario y, sobre todo, de que reuniones grupales presenciales, eran difíciles de justificar al existir la tecnología para su realización en forma virtual.

La opinión de los miembros del CIECE era que las Jornadas no debían perder su periodicidad anual, de modo que, a mediados de mayo, se decidió ensayar su realización virtual. Las experiencias positivas que estaba teniendo el IIEP con la realización virtual de sus seminarios, la buena disposición a ofrecernos su know-how, junto con la familiaridad de Maceri con las redes sociales y el optimismo de Eduardo Scarano fueron un estímulo importante. De este modo, los fondos a disposición se aplicaron a asegurar el instrumental necesario para el trabajo a distancia.

A mediados de julio, con las medidas de aislamiento un poco más relajadas, la Facultad de Ciencias Económicas, cerrada a partir del 19 de marzo, ya permitía el trabajo en oficinas, de modo que nos encontramos en la modesta sede del CIECE, al lado del aula 111, para discutir la organización de las JECE. Sorprendentemente, para ese momento ya contábamos con más de 40 presentaciones enviadas, con una muy amplia variedad temática y provenientes de diferentes lugares. A ellas se sumaban las mesas redondas (una sobre Mario Bunge y otra sobre Ricardo Gómez, que fueron publicadas de manera independiente) y simposios proyectados con anterioridad.

Cynthia Srnec, varada en Francia, propuso un simposio con investigadores de París y gestionó la conferencia de Benjamin Coriat.

Con gran expectativa comenzaron las jornadas. Los problemas de conexión y las limitaciones técnicas de los expositores pudieron ser mitigadas por la pericia de los hosts (Agustín Berasategui, Andrómeda Castro y Rodrigo Martín), que muy oportunamente habíamos contratado empleando los fondos disponibles gracias a los subsidios otorgados. En estos pocos días, las nuevas formas de comunicación se volvieron naturales y pudimos constatar que el formato virtual presentaba aspectos positivos al permitir la participación de expositores ubicados en diferentes lugares del planeta y un auditorio mucho más amplio, y sin necesidad de cobrar inscripción. Ya nada volvería a ser igual que antes.

Queremos expresar nuestro agradecimiento al personal de apoyo del IIEP y a los que oficiaron de hosts durante el evento. Las XXVI JECE no hubiesen sido posible sin el apoyo financiero de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la UBA y del CONICET. Como apéndice se incluye al final del volumen el programa entero de las jornadas.

Buenos Aires, septiembre de 2023

Los compiladores

EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN CONTABILIDAD SOCIOAMBIENTAL (CSA) EN INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN COLOMBIA

Arévalo Galindo, Nancy E. (Universidad ECCI)

SURGIMIENTO DE UNA CONTABILIDAD SOCIOAMBIENTAL

La Contabilidad Socioambiental requiere ser apoyada por las entidades gubernamentales como directriz legislativa para concientizar y afianzar el rumbo creciente y la acogida que esta ha tenido en las últimas cuatro décadas. En un siglo (XX) donde la globalización y el avance de tecnologías de comunicación y de divulgación de información, ha favorecido en gran medida el acercamiento entre diferentes culturas e ideologías, dichos factores han sido indispensables para garantizar el éxito en el cambio de percepciones y generación de ideas que permeen positivamente el ámbito social, económico, cultural en relación con lo ambiental.

El surgimiento de las asambleas que reunían las naciones Unidas empezaron a resaltar la necesidad de abordar los temas ambientales, es así como en los años setenta surge la contabilidad medioambiental, teniendo en cuenta lo expuesto por (Bebbington, Gray, & Larrinaga, 2000) La contabilidad ambiental nace esencialmente por el amplio campo investigativo que surge en cuanto a las problemáticas ambientales y por la interdisciplinariedad que se entremezcla a partir de las iniciativas de múltiples intereses tanto investigativos como científicos. Con el avance de los primeros pasos surgieron propuestas de adoptar métodos de información que acogiera los temas ambientales para medir efectos provenientes de los procesos de producción, distribución y consumo por parte de las organizaciones.

El documento busca principalmente evaluar la importancia de la enseñanza de la Contabilidad Socioambiental en el campo del conocimiento contable y en la formación para la profesión de la Contaduría Pública en Colombia.

Entendiendo que la contabilidad ha llegado a reconocerse como una ciencia empírica, social y económica (Fernández, 2004), La Contabilidad Socioambiental surge como un enfoque nuevo o una subdivisión de la contabilidad que busca medir el impacto que causa la producción, la distribución y el consumo en sus diferentes etapas y métodos en perjuicio de los llamados recursos naturales y sociales que se pueden ver afectados en el desarrollo de cualquier actividad económica, mediante el cumplimiento de cualquier actividad comercial entre entes sociales, personas o grupos económicos determinados o indeterminados (*stakeholders*).

En Colombia es indispensable y necesario que se empiece a crear conciencia social desde todos los procesos de la educación, más aún en la universidad como una cátedra de suma importancia que logre fomentar bases de ética y de conservación, además es sumamente importante el desarrollo sostenible como principio interdisciplinar que fomente el interés y la preocupación por el desgaste que se causa al medio ambiente

que vemos acabar diariamente, como contadores podemos actuar por medio del precepto del que intrínsecamente estamos investidos, llamado “Fe Pública”; ¿acaso, este concepto u obligación no nos compromete a colaborar con la conservación de la riqueza ambiental antes que la riqueza individual de algunos pocos?.

El principal objetivo hoy en día es disminuir la explotación inadecuada y el mal manejo de los recursos naturales que cada día son más escasos debido al deterioro de estos. Cabe la posibilidad de que las empresas y/o negocios tengan en cuenta políticas que permitan brindar productos de excelente calidad y a bajos costos, por ejemplo, utilizando a favor la efectividad y sostenibilidad de materias primas que afecten ambientalmente. Es aquí donde se puede deducir que la Contabilidad Socioambiental llega a ser ineludible a la contabilidad financiera y a la gubernamental (García, D’Onofrio, & Panario, 2011); tanto las empresas como el Estado pueden llegar a generar ingresos teniendo en cuenta el bienestar del medio ambiente, es posible garantizar que los negocios y las empresas utilicen la Contabilidad Socioambiental como herramienta de información a usuarios, pero lo más importante siendo el Estado el que garantice, vele y de ejemplo en que estas prácticas en favor de preservar el ambiente se convierten en aliadas a la hora de generar ingresos y consolidar una imagen ante la sociedad de una empresa que produce, distribuye y consume de manera ética, social y ambiental.

Es necesario que las economías en general tomen conciencia, pero esto debe ser una labor desde el punto más alto de la pirámide (Estado), hasta el último escalón (personas), que realmente constituyen la base que sustenta el aparato Estatal. Aquí es donde aparece para el contador público un nuevo campo de desarrollo. Un campo en donde podemos ser dignos representantes de nuestra Ética y de ser abanderados más aún en defender el principio fundamental de la Fe Pública y de la construcción de Bien Común a partir de una formación Universitaria sólida, amplia y argumentada.

EL ÁMBITO LOCAL

En Colombia se puede considerar que la formación profesional es una oportunidad de lograr metas que gran cantidad de personas se fijan como proyecto de vida buscando la superación personal e integral. Las metas y los propósitos inicialmente se observan de manera personal, pero es en adelante luego de iniciar la etapa formativa universitaria cuando se van adquiriendo conocimientos, se aprenden valores, se adquieren habilidades y muchos otros aspectos contemplados en un plan de estudios ofrecido por cada Institución de Educación Superior (IES) y que está fundamentado en la carrera elegida por el estudiante; entre la enseñanza que ofrecen los IES brindan bases teórico-conceptuales que forman al estudiante acerca de cómo desempeñará en un futuro en la profesión con respecto a la sociedad, ante todo como actuará a favor de garantizar que se preste un servicio ante esa misma a sociedad y el entorno incluyendo la naturaleza, los recursos naturales y corresponder al bienestar general antes que favorecer intereses particulares, la educación superior debe garantizar que un profesional utilice los recursos necesarios para desempeñar su profesión respetando el contexto, su entorno social y sobre todo lo anterior prima el respeto por la naturaleza, la conservación y preservación de las condiciones que garanticen el hábitat del sistema ecológico.

Si es necesario que la “Universidad” forme personas que sepan y entiendan que no solo se es profesional para adquirir un nivel social, o para lograr reconocimiento social,

aunque son aspectos que pueden tornarse importantes, el primer plano debe ser la formación como seres humanos inherentes y provenientes del contexto socio natural, para lograr un bienestar general, es dentro de la cátedra y ejercicio docente que se puede lograr reconceptualizar estas visiones, un ejemplo claro puede llegar a ser la Contabilidad Socioambiental para el que aspira a ejercer como contable.

La Contabilidad Socioambiental puede llegar a ser un nuevo horizonte ante la competencia creciente de aspirantes a profesionales contadores públicos. Es evidente que se puede garantizar que la educación ambiental está dentro de los principios y dentro de los intereses de la contabilidad económica y financiera, es importante reconocer como el rol fundamental que se atañe como un fundamento básico dentro de la profesión.

Desde hace dos décadas en Colombia se ha despertado un gran interés por analizar y por verificar como se ve afectado el medio ambiente en cuanto a la producción por parte de las empresas, el ¿cómo? y el ¿por qué? estas contaminan y causan daños prácticamente irreversibles, y es ahí, en nuestro ámbito, en la contaduría pública como profesión y en la contabilidad como disciplina donde se ha despertado gran interés particular volviéndose una corriente investigativa y participativa donde se busca entrar a ser parte activa en la colaboración para garantizar que las empresas cumplan con ciertos parámetros de ética y de responsabilidad social organizacional para con la sociedad y con el mismo planeta y el medio ambiente.

Es aquí donde nace la contabilidad socioambiental, aquella que abre nuevos horizontes y perspectivas que dejan de lado conceptualizaciones básicas en las cuales la contabilidad se ve avocada a diario, es necesario dar a conocer horizontes que permitan cambiar los puntos de vista de lo que debe desarrollar un profesional contable, dejar atrás visiones simplificadas acerca de las actividades que desarrolla un profesional contable, mostrar que no solo financieramente un profesional contable puede dar pautas para toma de decisiones, aun cuando en ocasiones no se tienen en cuenta estas pautas para decisiones fundamentales o que permitan agregar valor al “negocio”; todas estas perspectivas están cambiando y junto con la visión global, el avance de las tecnologías y las comunicaciones se han generado nuevas necesidades y nuevos intereses que se pueden divulgar fácilmente, los temas ambientales han sido uno de estos y de manera positiva han influido en la contabilidad para darle a esta nuevas herramientas que ayuden a generar no solo riqueza económica sino también riqueza social llamando aquí conceptos como los de contabilidad social, desarrollo sustentable, ambiente y sociedad entre otras como lo revelan (Ariza, 2002).

Se propone que desde la cátedra misma, desde los inicios de los estudios en la etapa de pregrado que emprenda en el estudiante que desea ser contador público, se capacite y se fomente el interés por el desarrollo y la aplicación de valores y fundamentos que ayuden a crear una visión ambiental y constructiva para la sociedad; es necesario que se fortalezca un conocimiento con unas bases que le permitan identificar cuáles son las posibilidades de encaminar la profesión en pro de un medio ambiente mejor, en pro de un desarrollo sustentable para la sociedad, teniendo en cuenta el aumento de la contaminación en todos los sentidos, no solo la contaminación ambiental, entre otros podemos hablar de la corrupción, de la segregación económica, de cómo el hombre atenta contra los recursos naturales, tantos elementos que podrían ser objeto de análisis

y que deberían ser tenidos en cuenta por medio de lo que se conoce como la visión de nuevo horizonte de racionalidad denominado “Contabilidad Socioambiental”.

RE-CONCEPTUALIZAR ELEMENTO CLAVE DE TRANSFORMACIÓN

La reconceptualización busca modificar preceptos, conceptos y fundamentos en cuanto a las posibilidades y teorías que surgen a partir de los arduos trabajos investigativos por parte de investigadores y estudiantes que realizan labores académico-profesionales con el fin de enaltecer y establecer la Contabilidad como disciplina científica social y participativa activamente en la resolución, descripción y solución de fenómenos que se presentan por la interacción del hombre en la sociedad y el establecimiento y agrupación del mismo con fines sociales, políticos, económicos y culturales.

El interés creciente por la investigación en materia contable ha fortalecido la búsqueda de consolidar el nombre de la contabilidad como disciplina científica en materia de participación y contribución hacia el bien general de la sociedad, es por ello que el concepto de reconceptualizar es la manera con la cual la contaduría pública como profesión partiendo de la contabilidad puede establecer nuevas tendencias de relación interdisciplinaria en tantos otros aspectos sociales, políticos, económicos y culturales como en este caso lo es la contabilidad socioambiental, las labores diarias inherentes a la profesión pueden tener una connotación ciertamente desconocida por parte de los individuos externos a la profesión, se cree que ser contador es llevar cuentas y números a manera de *teneduría de libros*, que tiende a ser una profesión monótona y con un fin único tal como emisión de información financiera, es por esta razón que se utiliza el término “Reconceptualización” que es defender la postura crítica de la profesión contable en cuanto a los fenómenos sociales, es defender la potencialización de la investigación contable y es develar nuevas posibilidades, tendencias y fortalecimiento de bases para cambiar el concepto de la sociedad hacia la contabilidad y hacia la misma formación profesional para el contador público.

la contabilidad socioambiental es fruto de la reconceptualización de nuevos horizontes y visiones a partir de teorías demostradas y a partir de la contribución social de la contabilidad como ciencia y la contaduría pública como profesión, la reconceptualización de la contabilidad socioambiental está encaminada hacia el afianzamiento de bases y principios interdisciplinarios que permitan tener un sistema organizado y controlado por todos los sujetos que intervienen en la economía y la sociedad para el bienestar general del ambiente y la sociedad (Gómez, 2003).

Entendiendo que la contabilidad ha llegado a reconocerse como una ciencia empírica, social y económica (Fernández, 2004), La contabilidad socioambiental surge como un enfoque nuevo o un subcampo de conocimiento dentro de la contabilidad que busca medir el impacto que causa la producción y sus diferentes e inherentes métodos en el usufructo de los recursos naturales y sociales que se pueden ver involucrados en el desarrollo de cualquier actividad económica o mediante el cumplimiento de cualquier actividad comercial entre entes sociales, personas o grupos económicos determinados Para ello es importante reconocer el principio contable de entidad, a partir de allí, se desenvuelven los criterios para poder analizar de qué manera se reconoce el entorno natural y la manera como se pueden afectar los recursos naturales y sociales.

ESBOZANDO PROPUESTAS

Los medios y los factores de producción intrínsecos en un sistema económico como el capitalista ejercen influencia negativas ante el desenvolvimiento del modelo comercial y de intercambio, existen factores que han llevado a dejar a un lado el rol preponderante del factor naturaleza, así como los factores culturales y sociales, estos, han pasado a un segundo plano; la producción y el desarrollo sustentable y amigable con el medio ambiente ha sido utilizado para ocultar la realidad de la información que se presenta, se presenta con fines de legitimar prácticas poco amigables con el ambiente y de ese modo generar cortinas de humo ante estos abusos.

La contabilidad socioambiental debe tomarse como una ciencia y una técnica que presenta y revela información real, verídica y efectiva en pro de ayudar a la preservación del ambiente por medio de técnicas de producción que colaboren y desarrollen métodos para favorecer el cuidado de los recursos naturales que pueda llegar a afectar negativamente un ente económico o negocio mediante el desarrollo normal de su objeto social, que junto con el criterio y análisis de diversas profesiones, campos y ciencias se logre un trabajo mancomunado y encaminado al bien general, a trabajar por la naturaleza y los recursos y a generar confianza social y buena imagen para un negocio o ente económico, la contabilidad además de ejercer un control económico y financiero puede y debe ejercer otros tipos de control, uno de ellos es el control que puede ejercer para evitar que se realicen prácticas que afecten los recursos ambientales, naturales, sociales y culturales desde un ente económico, empresa o negocio.

Los principales obstáculos que existen al hablar de compromiso con el medio ambiente es la escasa educación y ocultamiento de información que ha existido y existe aún hoy en día sobre valores de cambio y valores de uso. El respeto y la responsabilidad con el ambiente son temas tratados en la educación de manera tangencial, tanto en sus inicios como en la educación superior. Las prácticas poco ortodoxas que se ejecutan en la producción de bienes y satisfacción de necesidades han generado que el respeto por los recursos naturales pasen desapercibidos ante la mirada ignorante de la sociedad, la contabilidad socioambiental debe tener oportunidad de revelar la información que realmente se quiere con criterios éticos y sólidos, en las ocasiones en que esto no se ha logrado es que se ha presentado la búsqueda de solo generar buena imagen por fuera pero por dentro los cambios no llegan a calar, es hora de empezar desde la cátedra a formar profesionales de verdad con conciencia firme y principios fuertes en pro de proteger y controlar los recursos escasos que aún subsisten en la naturaleza y defender el derecho a la vida.

La importancia de fomentar la creación de modelos de investigación en docencia generan bases importantes para el desarrollo de la responsabilidad social empresarial (RSE), la cual es fundamentada a partir de la ciencia contable por medio de la contabilidad ambiental y social, la necesidad de la revelación de información social y ambiental empresarial se ha venido presentando al pasar del tiempo y es por ello que se debe garantizar la enseñanza para fortalecer la institucionalización de la contabilidad ambiental y social. La cátedra es fundamental para despertar el interés y la conciencia sobre lo que la profesión y la ciencia contable puede aportar a favor de temas ambientales y sociales.

La docencia y la investigación son las bases fundamentales para ayudar crear conocimiento, conciencia, ética y estética como factores que deben divulgarse en la educación superior tanto en pregrado como en los posgrados, es así, como se debe garantizar la enseñanza que permita aumentar la conciencia de responsabilidad de diferentes disciplinas para que estas se conviertan en aliadas imprescindibles para defender los recursos sociales, ambientales y culturales.

REFERENCIAS

Ariza, E. (2002). "La Interdisciplinariedad Contable como clave de su supervivencia social". *Cuadernos de administración Universidad del Valle*(28); 67-86.

Bebbington, J., R. Gray & C. Larrinaga (2000). "Environmental and social accounting in Europe". *European Accounting Review*(9); 3-6.

Fernández, C. (2004). "El marco conceptual de la contabilidad ambiental. Una propuesta para el debate". *Contabilidad y Auditoría* , X(19); 29-38.

García, I., P. D'Onofrio & M. Panario (2011). "Docencia e Investigación sobre Contabilidad social y ambiental: el caso de la facultad de ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires". Informe Trabajo, Buenos Aires: FCE: Universidad de Buenos Aires

Gómez, M. (2003). "Algunos comentarios sobre la potencialidad de la investigación en contabilidad". *INNOVAR, revista de ciencias administrativas y sociales*, (21); 139-144.

SOBRE LA DIFICULTAD DE DEFINIR LA ORTODOXIA: ALGUNOS ENFOQUES POSIBLES

Berasategui, Agustín (Estudiante-FCE UBA)

EL ENFOQUE FALIBILISTA ¿LA SUPERVIVENCIA DEL NO REFUTADO?

La propuesta metodológica de Popper quiebra al empirismo clásico, o sea a esa idea instaurada de buscar confirmaciones a una teoría y de buscar la "verdad". Implica que una teoría deja de valer por lo que explica y pasa a importar lo que prohíbe, dado que, las verificaciones de ciertas teorías con fuerte poder explicativo solo logran adecuar las observaciones a lo que se propone, en vez de someterlas a una verdadera contrastación. Entonces, la ciencia pasa a dejar de buscar explicaciones porque podemos encontrar infinidad de las mismas y pasa, por el contrario, a buscar predicciones por lo que "cuanto más prohíbe una teoría, tanto mejor es" Popper (61). En pocas palabras, lo que debe tener toda teoría que pretenda considerarse científica es poder ser refutable.

Sobre la discusión de si la economía cómo ciencia debería describir o predecir, Friedman señala que "El último objetivo de una ciencia positiva es el desarrollo de una "teoría" o "hipótesis" que produzca predicciones válidas y significativas (no truísticas) sobre fenómenos todavía no observados." (Friedman, 359). Esta parte de la ciencia toma un carácter objetivo desde este punto de vista y genera dependencia tanto para la economía normativa como también para la técnica económica. Si bien se generan discrepancias, la visión friedmaniana de la ciencia económica nos da la ilusión de que con un avance de la economía positiva ambas habrían de encontrar su cauce.

Es claro que la teoría en sí misma "Considerada como un lenguaje, la teoría carece de contenido sustantivo; es una colección de tautologías." (Friedman, 359). La postura denota la necesidad de someter a prueba a las teorías, para ver qué tan acertadas son y cuales deben ser reformuladas. Las hipótesis son rechazadas si las predicciones arrojan resultados contrarios a los observables y se "mantienen" si, por el contrario, no contradicen a la teoría. Lo anterior trae un problema que el mismo Friedman nota, surge el interrogante de ¿cómo elegir entre las hipótesis disponibles? "La elección entre las hipótesis alternativas igualmente conformes con la evidencia disponible es hasta cierto punto arbitraria, aunque en general existe el acuerdo de atenerse a los criterios "sencillez" y "fertilidad" nociones que a su vez desafían por completo una especificación objetiva." (Friedman, 362).

El autor propone "puede afirmarse que cuanto más significativa es la teoría más irreal serán sus supuestos" (Friedman, 367). Esto ocurre porque la problemática radica en ver que tan buenas son las aproximaciones que se realizaron para resolver el problema que debe tratarse. Es notable la lucidez de Friedman para establecer la importancia predictiva en economía, lo que es una disrupción con las teorías millianas. Una cuestión interesante y que se desprende es que, según Friedman (1958) lo que puede determinar la mayor precisión de una predicción depende del fin propuesto. Muchas cosas entonces se utilizan porque son útiles, pero, no hay certeza en mi opinión que pueda generalizarse un caso particular a las distintas realidades. Lo cual puede ser una primera dificultad

para definir a la ortodoxia, dado que un mismo hecho puede implicar distintos modelos a utilizar en las distintas partes del mundo.

Sobre los supuestos, debe recordarse la utilidad que da el autor. "No parece disparatado en absoluto que puedan obtenerse excelentes vaticinios con la hipótesis de que el jugador hace sus tiradas *comosi* conociera las complicadas fórmulas matemáticas que darán la mejor dirección a la bola, pudiera estimar a simple vista los mejores ángulos, etc., si describiendo la colocación de las bolas, pudiera hacer fulminantes cálculos de las fórmulas y entonces encauzar las bolas en la dirección indicada por ellas." (Friedman, 174). Lógicamente, los supuestos nos permiten hacer buenas predicciones por lo que el foco en ellos debe estar puesto en esto, en vez de buscar describir lo que para nosotros es una "realidad aparente"¹. La interpretación de Friedman (1958) es que la "ortodoxia"² recibió ataques sin sentido por la irrealidad de los supuestos. El realismo que busca la heterodoxia podría llevar a teorías inútiles, en cambio la forma de evaluarlos que propone este autor es más asequible de lograr sin perder el objetivo último de la ciencia, predecir.

DE KEYNES A DUFLO, UN ANÁLISIS EPISTEMOLÓGICO

Desde el capítulo I, Keynes (1936) nos ilustra sobre su visión metodológica donde aclara "Las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales." (Keynes, 15). Es destacable el enfoque práctico que se percibe. El problema, a mi entender que surge con Keynes no es producto directo de la teoría general, sino que de la síntesis neoclásica keynesiana y la nueva síntesis neokeynesiana.

Es importante remontarnos a Hicks (1937) porque la síntesis neoclásica, que tiene sus comienzos en dicho trabajo puede marcar algunas dificultades para definir a la ortodoxia. Debe recordarse que "The General Theory of Employment is a useful book; but it is neither the beginning nor the end of Dynamic Economics." (Hicks, 159). Esta frase, pone de manifiesto que a diferencia de lo que creen muchos teóricos, la propuesta hicksiana muestra la importancia de la teoría general de Keynes. La síntesis propuesta por la corriente es probablemente un intento de mostrar que Keynes puede explicarse dentro del paradigma neoclásico como un caso particular. Blanchard (1991) señala que la propuesta de Samuelson que en los años cercanos a los que este último autor escribe, salvo por los extremos la lucha entre keynesianos y neoclásicos había sido dejada de lado para trabajar en conjunto, aunque mi postura es que caben dudas respecto a esto.

La formalización de Lucas y Sargent (1979) rompe con las recetas keynesianas que arrojaban los modelos macroeconómicos, dado que las estimaciones de los parámetros estructurales pueden dar infinitas soluciones. Parte de la crítica, radica en que la derivación de expectativas keynesianas no era consistente con los principios de optimización dinámica. Básicamente existió una falta de microfundamentos, aunque también es interesante la impunidad con la que el keynesianismo ha establecido las

¹ Utilizó el término en el sentido platónico.

² El término ortodoxia es utilizado en el mismo sentido que el autor, ya que, las dificultades para su definición son el objetivo de este trabajo.

variables exógenas al antojo del teórico. La decisión por lo general ha sido exogenizar las variables de política económica cuando existen test para determinarlas. Una primera parte de la riqueza que tiene la crítica es "the parameters identified as structural by current macroeconomic methods are not in fact structural" (Lucas y Sargent, 6). Esto implica que las conclusiones de un modelo econométrico no son la mejor forma de hacer política, ya que, una decisión de cambiar alguna de las variables supuestas como exógenas varía el coeficiente estimado dando así lugar a que puedan no cumplirse los resultados esperados. El desprendimiento metodológico de esta crítica radica en la importancia de suponer agentes con expectativas racionales, aunque no con información perfecta.

Lo anterior da lugar a repensar el esquema ISLM y variantes. Existen distintos desarrollos de la nueva síntesis, como modelo teórico tomaré a Pontieau *et al.* (2005) que desarrolla el modelo de tres ecuaciones. Los cambios involucran contemplar la crítica de Lucas, simplificada implica que los agentes pueden engañarse por tiempo limitado por lo que no tiene sentido intentar de hacerlo de forma sistemática. Un cambio interesante en el modelo que tomamos como base es que la política monetaria viene definida a través de una regla. Otros cambios, que permiten la consistencia con Lucas (1979) son la microfundamentación, es decir, optimización dinámica y el uso de expectativas racionales.

Las limitaciones para la macroeconomía son a mi entender retomadas por Duflo de forma positiva, metodológicamente pasamos de un tipo de ingeniería social holística que quiere planificar en su totalidad a una más humilde del tipo fragmentaria que entiende los problemas de una medida a gran escala. Se que quizás, sea un poco controvertido dado que considero que toda persona respetable quiere acabar con la pobreza, con el desempleo, lograr una distribución más justa, etc. y muchas veces se cree que se necesitan medidas rápidas y completas. El problema es que en realidad no estamos tan seguros de los impactos que tengan las medidas para paliar estos fenómenos y quizás traigan más problemas que soluciones.

En Banerjee y Duflo (2009) la experimentación toma una parte importante dentro de la teoría económica y su aplicación práctica. El enfoque por analizar cambia a lógica de intervención keynesiana y denota un fuerte impacto falibilista, señalan "La mayoría de las veces el peso de la evidencia nos obligó a revisar o incluso a abandonar las teorías que traíamos con nosotros" (Banerjee y Duflo, 2012:13)

Quizás queda todavía mucho por recorrer, pero la evolución de esta parte de la economía es notoria y quizás nos da cierta esperanza de poder definir a la ortodoxia en un tiempo medianamente cercano.

MÁS ALLÁ DEL CRITERIO DE DEMARCACIÓN: LAS DIFICULTADES PARA DEFINIR A LA ORTODOXIA

La forma más fácil y práctica de definir a la ortodoxia es diciendo que esta es neoclásica porque parte de las grandes discusiones económicas rondaron a esta teoría. Esta discusión si bien es palpable y perdura hasta la actualidad, no es suficiente para decir que la escuela neoclásica es la ortodoxia. La realidad es que, en mi opinión parte del problema tiene que ver con que esta forma de ver a la economía en términos de lo "ideal"

es práctica y persuasiva. Pero sostengo, que no hay razones metodológicas para establecer que la ortodoxia es neoclásica, sino que por lo general los que lo hacen caen en un convencionalismo.

Dentro de la metodología un avance palpable es que, luego de la crítica de Lucas (1979) debemos pensar que parte de las viejas herramientas macroeconómicas dejan de tener validez científica. Impone la necesidad de la utilización de microfundamentos haciendo que las expectativas racionales pasen de ser un supuesto irreal a uno aplicable.

Si tomamos el behavioural economics (Kahneman (2012), entre otros), nos sugieren que los individuos no son racionales y que, en consecuencia, parte de la microfundamentación podría ser errónea. Un ejemplo, debería ser la función de valor de la teoría de los prospectos propuesta por Kahneman y Tversky (1979), además de los diversos avances de la economía del comportamiento. Un argumento que podría esgrimirse es que por un lado la rama experimental trata con individuos mientras que la economía y más particularmente la macroeconomía los entiende en su conjunto, aunque deja un poco que desear. La microeconomía es interesante para entender limitaciones para una hegemonía teórica, por un lado, el equilibrio general muestra cierta realidad que la teoría de los juegos pone en jaque. Pero, esta última al someterse a la experimentación, nos muestra que parte de los resultados de la misma son refutados porque los incentivos exclusivamente económicos no son suficientes. El problema es que las teorías son aparentemente incompatibles.

Es momento de intentar de definir las herramientas utiliza la ciencia económica. En un primer lugar tenemos los modelos que pueden ser matemáticos o por el contrario discursivos. Los primeros suelen ser más utilizados, al igual que son mejor vistos por parte de la academia porque tienen la practicidad de dar menos lugar discusiones sobre las deducciones y menos que pensar del desarrollo. Los modelos discursivos bien realizados no deberían tener problemas, pero siempre existe un recelo cuando no se utilizan ecuaciones. Los supuestos forman parte importante de la discusión, pero este tópico ya lo hemos atravesado.

Otra cuestión clave en las publicaciones científicas es el uso de la econometría porque resulta raro ver que se publiquen en los *journals* más reconocidos artículos que no tengan ningún recurso econométrico, por más simples que aquellos sean. Quizás el problema con esta herramienta es que en muchos casos se le pide más a la econometría que lo que la misma puede lograr, por ejemplo, se la usa para pronosticar, para establecer causalidades o para inferir teoría cuando es controversial. Sobre los pronósticos pueden realizarse distintas críticas, pero lo fundamental es que la realidad cambiante invalida el supuesto de *ceteris paribus* en cuestiones económicas y financieras (ver Berasategui, 2019).

La heterogeneidad y los problemas no dejan un horizonte claro para definir a la ortodoxia en el corto plazo, los avances se dan dentro de los campos específicos sin lograr una homogeneización. En parte, esta es una gran dificultad para definir a la ortodoxia.

El análisis empírico falibilista podría guiar tanto una homogeneización como también ha sido un propuesto criterio de demarcación. El problema de este enfoque surge de que la convención terminó por reemplazarlo a la hora de demarcar, existe evidencia en contra de distintas teorías que perduran como, por ejemplo, las flexibilizaciones laborales que

han tenido resultados opuestos a los deseados en distintos países siguen siendo parte del esquema de análisis de muchos teóricos.

La realidad es que existen cuestiones sobre las que vale la pena establecer si se quiere una ortodoxia, estos son algunos pilares fundamentales de la ciencia económica. Refiero a las distintas identidades matemáticas, contables y sociales que tienen que ser tenidas en cuenta a la hora de modelizar.

Para finalizar, considero que debería llamarse a un mayor consenso en lo que la economía respecta. Es momento de que dejemos discusiones sin sentido para que el prójimo logre vivir en condiciones dignas, que en definitiva es lo mínimo que cualquier ser humano merece. Cuando exista alguna teoría que de llevarla a la práctica logre esto, no cabe duda de que aquella será la única e indiscutida ortodoxia.

BIBLIOGRAFÍA

Berasategui A. (2019). "La creencia en los pronósticos" En: *Actas de las XXV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, (en prensa). Mesa: Economía Conductual y Experimental, UBA, FCE, Bs. As., 20, 21 y 22 de agosto.

Blanchard O. (1991). "Neoclassical Synthesis". En: J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.), *The world of economics* (First edition), London: The New Palgrave.

Cartwright, N. (1999). *The Vanity of Rigour in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments*. Centre for Philosophy of Natural and Social Science.

Duflo, E. & A. Banerjee (2009). "The Experimental Approach to Development Economics". *Annual Review of Economics*, Vol. 1; 151-178.

Duflo, E. & A. Banerjee (2012). *Repensar la pobreza: Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Colombia: Prisa, (Primera edición).

Friedman, M. (1958). "The Methodology of Positive Economics.". En: *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press; 3-43.

Hicks, J. R. (1937). Mr. Keynes and the "Classics" -A Suggested Interpretation. *Econometrica*, Vol. 5, No. 2, Apr; 147-159

Kahneman, D. & A. Tversky (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, Vol. 47, No. 2; 263-292.

Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Mexico-BuenosAires: Fondo de Cultura Económica.

Lucas R. and T. Sargent (1979). "After keynesian macroeconomics". *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 3(2):1-16.

Marx K. (1867). *El capital: Crítica a la Economía Política*. México: Siglo XXI editores.

Menger (1871). *Principios de Economía Política*. Washington: HACER.

Mill, J. S. (1844). "On the Definition of Political Economy and on the Method Proper to It". En: *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Essay V.

Poutineau J-C., K. Sobczak and G. Vermandel (2005). "The analytics of the new keynesian 3-equation model". Technical report, Hal. Recuperado de: <https://hal.archives-ouvertes.fr>

Popper K. (1983). *La Ciencia. Conjeturas y Refutaciones: El Desarrollo del Conocimiento Científico*. Barcelona: Paidós, (primera edición).

CÓMO TOMAR DECISIONES MÁS EFECTIVAS

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

LA INCERTIDUMBRE

La incertidumbre es una de la característica más visible y más angustiante en la vida de los seres humanos. La Teoría de la Decisión existe porque hay incertidumbre. (Bonatti, 2016: 44) El mundo que enfrentamos a diarios es incierto. Desde las decisiones más triviales a las que involucran valores significativos, hasta el destino del planeta encaran este fenómeno. La incertidumbre es la responsable, la culpable de la existencia de la Teoría de la Decisión. Es un fenómeno subjetivo, se refiere a todos los aspectos de la realidad. Tiene una dimensión temporal y nos enfrentamos a distintos grados de incertidumbre. En un mundo determinista la decisión sería ilusoria; en un mundo de previsión perfecta, vacía; en un mundo carente de orden natural; impotente. Todas las decisiones son futuras. Por lo tanto, el proceso decisorio comienza en analizar el mundo que percibe el decisor en un momento determinado, y con sus propios valores, preferencias, personalidad, su propia visión del mundo. La certeza es una ficción, no existe, siempre tenemos alguna duda de lo que ocurrirá en el futuro. Salvo que tengamos el dato preciso (curso de acción de otro individuo) siempre habrá dudas, siempre existirá un margen de no seguridad. Y esta es nuestra incapacidad inherente al mundo pero que debemos enfrentarla, conociendo nuestras propias limitaciones para poder vislumbrar el futuro de la mejor manera. No nos interesan los mundos dóciles, aquí las decisiones son repetitivas y podemos aplicar modelos que nos lleven al éxito. En cambio, en los otros mundos (Mundos Esquivos y Rebeldes) los decisores deben aplicar toda su sapiencia para lograr comprender ese mundo y poder tomar las alternativas mejores. En ese análisis del futuro, el decisor irá analizando los elementos para definir las Metas Decisiones y finalmente llegar a la elección de la alternativa, que haya resultado como la óptima en la comparación final y en función a los objetivos planteados.

En nuestras investigaciones en el Centro de Estudios de Racionalidad, Acción y Decisión (CERADEC-IADCOM-FCE-UBA) en general los empresarios dan poca o nula importancia a la incertidumbre, hacen foco en el “mejor pronóstico” y se basan en el escenario más probable (Bonatti, 2017: 2).

La muestra está formada por 48 organizaciones (Agosto 2017 a Octubre 2019) realizadas en profundidad y en forma personal. De esta manera el análisis se ve enriquecido por el intercambio de ideas/opiniones que ha permitido entender en mayor profundidad la problemática que gira en torno a las decisiones El 96,80 % de los encuestados reconoce que toman decisiones en ambientes inciertos pero solo el 34 % considera que el grado de la misma es considerable (Bonatti, Dias y Santucci, 2019: 6). El decisor está condicionado por su visión del mundo, por su propio conocimiento, y por su propia visión subjetiva. Por muchos años se proponía y estudiaba el “hombre racional”, entendiendo como tal al hombre objetivo, que podía analizar minuciosamente

todas las variables en juego a la hora de tomar una decisión. Podíamos representarlo como un robot. Los estudios de los psicólogos, que comenzaron en la década del 70 comenzaron a mostrar que a la hora de decidir los seres humanos son presas de sus emociones, de su propia visión particular del mundo que enfrentan, y que la objetividad que se pretendía pregonar no existe, es de laboratorio. Los decisores son subjetivos. Pretender eliminar la subjetividad, es eliminar al ser humano.

Los investigadores israelíes Daniel Kahneman y Amos Tversky atacando las prescripciones de la Teoría de la Elección Racional y los axiomas de las teorías normativas, fueron detallando y comprobando con experimentos de laboratorio las llamadas trampas o sesgos a la hora de decidir, que nos lleva a decir que la racionalidad siempre es sesgada, particular e individual.

Kahneman (Premio Nobel de Economía en el año 2002) y sus colaboradores catalogaron esas trampas en contextos de riesgo e incertidumbre además de precisar funciones de comportamiento. Esta es la segunda causa en orden de importancia por la que no se toman mejores decisiones.

Finalmente, las decisiones comienzan con el anhelo, con la voluntad del ser humano de lograr ciertos objetivos, ciertos fines, ciertos propósitos, y esta definición que es crucial tampoco es fácil. Está siempre teñida de inseguridades, a veces de incoherencias, a veces de dificultades en expresar las preferencias. El sistema de preferencias de los individuos es frágil, inconstante. No siempre podemos priorizar los múltiples objetivos que se nos presentan a la hora de decidir.

LAS META DECISIONES Y LAS TRAMPAS

Elementos de la Decisión (Meta Decisiones)

La historia nos indica que fue en el siglo pasado cuando Chester Barnard, un directivo de telefonía ya retirado y autor de "The Functions of the Executive" tomó la expresión "toma de decisiones" del vocabulario de la Administración Pública y lo utilizó por primera vez en el contexto de los negocios. A partir de ahí se comenzó a utilizar. (Buchanan, O'Connell, 2006: 17).

En la toma de decisiones se deben definir los elementos siempre presentes, que configuran además el grupo de Meta Decisiones que son las que definirán la alternativa seleccionada como mejor para convertirla en acción.

Toda situación de decisión se conforma con los siguientes elementos:

- ✓ Decisor
- ✓ Cursos de Acción (Alternativas)
- ✓ Variables Inciertas
- ✓ Probabilidades
- ✓ Resultados
- ✓ Horizonte de planeamiento

Estos elementos configuran las decisiones previas a la elección última y configuran el grupo de Meta Decisiones en las que el decisor deberá analizar la información, revelar sus preferencias, medir el riesgo, hacer cálculos, etc. Y cuando para él sea suficiente,

se dispondrá a seleccionar la alternativa que accionará. La decisión de definir el final del proceso (stopping rules) será también una Meta Decisión. No menos importante que las demás. Un excelente manejo de estos elementos principales producirá una excelente decisión lo que no garantiza, lamentablemente, su éxito. Y esto se debe a la incertidumbre, compañera inseparable de las decisiones que debemos enfrentar en cualquiera de sus formas: vaguedad, riesgo, complejidad, etc. y que recae sobre los elementos de la decisión. La mejor decisión puede fracasar por un acontecimiento totalmente imprevisible que, a su vez, puede transformar una mala decisión en un éxito.

a) Decisor

El decisor es el ser humano que enfrenta, analiza la decisión (proceso) y culmina con la elección de un curso de acción, para implementarlo, para convertirlo en acción. Es un elemento esencial. Es un sistema procesador de información. Intervienen los valores, sus propias características como ser pensante y reflexivo, con sus restricciones internas de todo tipo, fundamentalmente en la definición de los fines y los medios.

En la actualidad la Psicología entiende que el proceso de decisión está compuesto por dos sistemas de pensamiento: uno, el intuitivo y el otro, de razonamiento (Kahneman, 2012). El primero procesa los estímulos más rápido, con bajo esfuerzo y utilizando mecanismos heurísticos como el asociativo o relacional entre los objetos que están siendo analizados para tomar la decisión. El segundo queda para los cálculos conscientes, realizados con esfuerzo y aprendizaje. El error de intuición (sesgo o trampa) se produce cuando el proceso intuitivo genera el error y el proceso racional no lo corrige. Esto da una mejor aproximación a determinar cómo deciden los seres humanos.

Los sesgos de juicio y decisión son también llamados ilusiones cognitivas. Como ilusiones visuales los errores por razonamientos intuitivos no son fáciles de eliminar. Son mecanismos inconscientes que desvirtúan la realidad y el análisis del futuro. Esas trampas mentales, esos sesgos son dañinos, son mecanismos inconscientes que no permiten al decisor discernir la realidad de sus propias restricciones emociones, etc.

Las investigaciones llevadas a cabo por los neurocientíficos están abriendo la “caja negra de la mente” y nos indican que en las decisiones siempre estás presentes los sentimientos y el razonamiento. (Lehrer, 2011: 122)

Son, por ejemplo, las analogías erróneas, el efecto marco, el anclaje, etcétera, que interactúan y se potencian en la mente del decisor. Será entonces un “mundo percibido” que estará en mayor o menor medida alejado de la realidad, dependiendo de la magnitud de los efectos de los sesgos individuales y subjetivos.

Solo a modo de ejemplificar las más comunes y quizás más nocivas:

- Efecto de comprobación

El decisor tiene en cuenta solo la información que convalida sus creencias anteriores. Y no tiene en cuenta la información que la contradice. Tiende a anularla, a minimizarla en el mejor de los casos. En el lenguaje diario sería “sólo se escucha lo que se quiere oír”.

- Analogías con el pasado

Nuestra mente no se siente cómoda analizando el futuro, entonces se busca en el pasado alguna situación similar para proyectar en ese futuro incierto. Es perjudicial anclarse en el pasado, podemos basar nuestro análisis en datos del pasado pero debemos siempre analizar el futuro. Datos pasados llevados al futuro sin análisis implica que el decisor está definiendo que el futuro va a ocurrir igual que ocurrió en el pasado. Y en general, esto no es válido, en general, son más las diferencias que las similitudes.

- Efecto de los “costos hundidos”

El ser humano tiene la inclinación de castigar a alternativas futuras los costos ya erogados que son pasados, hundidos, irre recuperables. Es la negativa a cambiar de acción, a justificar lo que ya no tiene recuperado pero que sentimos que nos ha costado.

- Efecto de la situación creada

Esto es el efecto del “statu quo”, la región del confort, el estado conformista. A pesar de obtener los resultados esperados, continuamos con la misma situación (con el statu quo) ya que las situaciones de ruptura nos incomodan.

- Efecto “exceso de confianza”

Las personas tienden a sobrevalorar sus capacidades, lo que puede conducir a tomar decisiones impulsivas y a atribuir solo a sus propias virtudes casos de suerte fortuita.

- Efecto del criterio pesimista

Este sesgo se llama también “trampa de la prudencia”. Es la inclinación en las personas que tienen aversión al riesgo a quedarse con los resultados mejores de los peores, es decir, en general se quedan con la elección del statu quo.

- Efecto grupal

En los casos de grupo, existen personas que conforman su opinión en base a lo más común, al consenso general, que puede estar distorsionado y además anula la propia percepción.

- Existencia de estereotipos

Es la tendencia a encasillar a las personas, a hechos y también a objetos con determinadas categorías. De esta manera se dejan de observar los datos únicos de ese suceso o persona, percibiendo entonces algo diferente a la realidad.

- Sesgo de disponibilidad

Son aquellos casos en los que se juzga la propensión a suceder de un determinado evento incierto de acuerdo a ser fácilmente evocable para el decisor. (Kahneman, 2012:184).

- Efecto marco o trampa de la expresión

Este concepto fue demostrado por Kahneman y Tversky en sus investigaciones (año 1979). Las personas, en general, eligen la alternativa de certeza (premio seguro) enfrentados a las ganancias y cambian de actitud: eligen la alternativa aleatoria, enfrentados a las pérdidas. Hammond, Keeney y Raiffa (2000: 200) lo plantean y se refieren a la expresión en forma de ganancia o en forma de pérdida. Es decir, cuando se cambia el contexto, el marco, puede cambiar la decisión (elección de la mejor alternativa), si bien la decisión es exactamente la misma.

- Falta de coherencia

Se puede entender como disminuir los resultados positivos de las alternativas que no fueron elegidas y /o en sobrevalorar los efectos de las elegidas minimizando los defectos.

¿Por qué es valioso conocer este tema?

Para identificar o poner de relieve esas fallas o errores de formulación del problema antes de elegir la estrategia óptima que resuelve una decisión.

Para tener disponibles acciones preventivas que permitan atenuar sus consecuencias.

Técnicas:

- Auto observación reflexiva
- Examen crítico de la propia conducta
- Conocimiento del tema

El autoexamen, la propia reflexión y concientización serán los esfuerzos legítimos y sinceros que debe realizar el Decisor para lograr la máxima objetividad posible en el análisis de la situación de decisión. En algunos casos, podremos aproximarnos un poco más a la realidad que en otros, pero siempre nos estaremos acercando en la dirección correcta e ideal. El peor enemigo es el desconocimiento de los propios errores y las fallas, la ignorancia de su existencia. Nada podrá hacerse o modificarse si ni siquiera se tiene conocimiento de las trampas que suele hacernos nuestra propia mente.

Pretendemos entonces conjugar en un modelo íntegro y sistémico, relacionado con la Psicología, que sirva a los efectos de su aplicación a la hora de armar el modelo para elegir la alternativa.

Nutt, Paul (2002: 28) estudió 400 decisiones tratando de identificar las trampas que influyeron en los fracasos concluyendo que las acciones más aconsejables son: compartir la decisión con otras percepciones que sean contrarias a las nuestras, explorar el riesgo, tratar de aumentar las alternativas consideradas, evaluar la información eliminada, y enfocarse a la acción.

Autores desarrollaron una lista de verificación con 12 preguntas para descubrir y neutralizar las trampas en el pensamiento de sus equipos de trabajo. (Kahneman, Lovallo y Oliver, 2011: 6). Al utilizar esta herramienta práctica, un estudio reciente de Mc Kinsey sobre más de 1.000 empresas mostró que las compañías que trabajaron para reducir los efectos de los sesgos, elevaron sus retornos sobre la inversión en 7 %.

El proceso decisorio y los patrones de conducta, influidos por factores culturales, psicológicos, organizacionales, biológicos, incursos en nuestros modelos mentales, son determinantes al momento de percibir la realidad, de crear nuevas alternativas, de procesarlas de alguna forma, y también al inclinarnos por alguna de ellas.

Es innegable que todos estos factores de índole subjetiva mencionados tienen una influencia de significación en el proceso de elaboración de la decisión, en su análisis y aplicación, en la percepción y valoración; y finalmente en las acciones a ejecutarse

apartir de este proceso.

Por otra parte, la información es limitada, la interpretación de la realidad es incompleta, la comprensión de la interrelación de variables es parcial y, en algunos casos, es incompleta; y en otros, ambigua.

Al establecer un modelo que no representa la realidad, no podremos encontrar jamás la solución al problema real, ningún método que se aplique podrá ofrecer garantías de éxito, no por el método en sí mismo, sino por el contexto en el que se aplica.

b) Objetivos

Son los fines, los propósitos explicitados por el decisor. No representan deseos, aspiraciones, etc. Deben ser siempre factibles, posibles de concretarse.

Constituyen las respuestas a preguntarse: ¿Qué queremos lograr? ¿Cuáles son nuestros fines? ¿Cuáles son nuestros propósitos?

Los objetivos crean el problema y también lo definen.

Si no sabemos dónde queremos llegar, cualquier camino podrá ser elegido.....Y lo que es peor que en ese marco, cualquier alternativa pueda convertirse en acción.

Y para tomar las decisiones más efectivas se aconseja definir los objetivos lo más medibles posibles, lo que comúnmente llamamos Metas.

Las metas deben ser:

Medibles:	Más concretas
Específicas:	Más detalladas
Temporales:	Con plazos
Alcanzables:	Factibles
Seguimiento:	Controlables

La vida real nos acerca en general varios objetivos, varios fines que queremos cumplir en forma simultánea. En este caso el problema se amplía: hacer un ranking de preferencia; para luego de definir el orden de importancia, definir su ponderación: la importancia relativa de cada uno.

Aquí se debe revelar la escala de preferencias del decisor, explicitarla, sin dudas, sin condicionamientos de cualquier tipo.

Esta meta decisión de fijar los objetivos, es una de las más importantes en el proceso decisorio, ya que establece, identifica el problema en cuestión. Se recomienda, sin duda alguna, que sea la primera de las Meta Decisiones. Sin objetivos no puede iniciarse el proceso decisorio. (Hammond, Keeney and Raiffa, 2000: 35). La falta de claridad, de exposición, de este elemento, lleva a las decisiones menos efectivas.

Se hace muy dificultoso establecer prioridades, las importancias relativas., y se eliminan los menos importantes y la decisión queda reducida a un solo objetivo...lo que implicará una decisión incompleta, no efectiva. Del mismo modo cuando a menudo se pretenden obtener al máximo todos los objetivos definidos y cuando ello no es posible, (en general están en conflicto), se reducen sin respetar las preferencias.

c) Cursos de Acción (Alternativas)

Los cursos de acción serán los medios factibles que vaya distinguiendo, creando el decisor teniendo en cuenta los fines y propósitos que previamente estableció. No se aconseja crear alternativas sin previamente haberse planteado cuáles son los objetivos, propósitos que se persiguen en la situación que se analiza. (acción muy utilizada en la realidad). Esto nos llevará a decisiones no efectivas, pues todo debe comenzar con el planteo serio, comprometido y realista de la definición de qué es lo que se quiere, lo que se busca obtener. Para luego identificar los medios que pueden llevarnos a lograr esos objetivos planteados.

Mundos Inciertos

En la Teoría de la Decisión nos interesa el futuro. Siempre decidimos analizando, proyectando, prediciendo el futuro. La Teoría de la Decisión no existe en el pasado. El pasado es historia y allí no entra la Teoría. (Bonatti, 2011: 27) Acá nos enfrentamos con los mundos inciertos, con la incertidumbre, tan molesta para los seres humanos y siempre presente al analizar el futuro. Acá se deben diferenciar los mundos con sus variables que pueden actuar en la situación de decisión que enfrentaremos. Las decisiones del Mundo Dócil (Certeza) son las que nos llevan al éxito, pues son las decisiones repetitivas, las que están en la base de la pirámide organizacional. Las decisiones de los Mundos Esquivos y Rebeldes son las que nos ocupan, las que presentan un verdadero desafío, en los que podemos comprobar los preceptos de la Teoría (Bonatti, 2020: 325). En estos mundos todos los métodos son buenos, si bien la información es uno de sus pilares. No todo lo que vaya a suceder en el futuro nos impactará en la decisión que nos ocupa. Primero se distinguirán cuáles de esas variables actuarán en mayor o menor medida para luego identificar los comportamientos posibles de esas variables. No olvidar tener en cuenta, no eliminar el suceso que aparenta tener una muy escasa propensión a suceder...pues puede ocurrir. Es la aparición del cisne negro: Un acontecimiento inesperado de gran impacto) (Taleb, 2019: 26). Y esto nos ayudará a estar mejor preparados si en realidad aparece, no nos tomará de sorpresa.

Propensión a suceder

Esos mundos inciertos pueden influenciar en mayor o menor medida el mundo que estamos analizando y aquí deberemos definir si tenemos suficiente información para utilizar las propensiones a suceder de las distintas variables identificadas. Esto constituye a su vez una decisión, una Meta Decisión previa que definirá luego los distintos criterios a utilizar para elegir la acción más efectiva. La propensión a suceder se definirá como la probabilidad de ocurrencia de un estado de la variable incierta si elegiremos una cierta alternativa. La probabilidad que se utiliza puede ser: Objetiva o Subjetiva. La Probabilidad Subjetiva siguiendo a Keynes será el grado razonable de creencia. Y la Probabilidad Objetiva siguiendo a Laplace será el cociente entre el número de casos favorable y el número de casos posibles.

Resultados

Los resultados son los efectos, las consecuencias de cada alternativa si sucederán las variables inciertas identificadas, para cada objetivo definido. Y como segunda definición y no menos importante, los resultados deben medirse siempre como la medida la obtención del objetivo.

En la práctica diaria del decidir, es muy usual que al definir los resultados surjan resultados que no tienen su correlato en los objetivos definidos. Este es el momento en el que el decisor debe decidir si ese resultado merece ser tenido en cuenta en el análisis, en cuyo caso incorporará al estudio el objetivo correspondiente. Pero si el decisor define que ese resultado no es significativo, no es lo que él quiere lograr en esa oportunidad, por ende no merece incluirlo, no debe considerarlo Y aquí aparecen las incongruencias, la debilidad de las preferencias, cuando el decisor duda, no tiene las ideas claras...

Horizonte de Planeamiento

Es el horizonte de acción. El límite del análisis. Límite ficticio y que demuestra la imposibilidad humana de adentrarse en el futuro sin adivinanzas. Es la última fase del calendario tenida en cuenta por el decisor **antes de tomar la decisión**. Está fijado en el momento en que el costo incremental de obtención y procesamiento de la información necesaria para evaluar una fase adicional, no está compensado por el incremento esperado de los resultados a obtener. Los métodos que en general se utilizan para su fijación son: Programación dinámica -Métodos heurísticos -Algoritmos de redes.

Conclusiones

¿Cómo podemos entonces anular las incapacidades que aparecen a la hora de la decisión y llegar a modelizar de la mejor manera la realidad y tomar decisiones más efectivas?

- a) Analizar de manera exhaustiva la incertidumbre.
- b) Minimizar las fallas de la Mente.
- c) Tener claridad en los fines, en los objetivos y en las preferencias.

Cuando se deben enfrentar problemas complejos, en los que se deben acordar objetivos, con gran cantidad de comportamientos posibles, en los que los valores en juego son significativos, se debe actuar enfrentando la incertidumbre, analizando los elementos presentados: alternativas, resultados, etc. y no siempre se actúa de acuerdo con un modelo racional y objetivo. Y el individuo que debe manejar esa incertidumbre, muy posiblemente se vea tentado a eliminarla, desecharla, dejando actuar su propio sesgo de querer desconocer lo complicado, lo inmanejable, eludiendo así las

consideraciones que se deben hacer con esa incertidumbre, desfigurando así la realidad que está tratando de conocer. Las emociones, los miedos, las percepciones son elementos determinantes a la hora de plasmar el modelo. Establecer metas concretas, factibles, ponderando su importancia relativa de acuerdo a las preferencias subjetivas dará el marco adecuado para comenzar a identificar las demás variables involucradas.

En ese proceso debemos eliminar nuestras propias restricciones, nuestras barreras a la creación, a nuestro potencial que está profundamente arraigado y “escondido” por esas barreras.

El decisor debe reflexionar en forma continua y permanente ante la percepción del “mundo” que rodea la situación de decisión, y en lo posible acudir a la escucha y al consejo de quienes piensan diferente, ajenos a su entorno, ajenos a su profesión y oficio, en lo posible. Esto último se vuelve imprescindible en momentos de enfrentar casos de incertidumbre extrema, en los que se vuelve muy difícil analizar el comportamiento de las variables, con dosis de ambigüedad, de falta de información, que implican vislumbrar el futuro con muy poca claridad.

No tomar decisiones vitales en soledad, o solamente con el consentimiento del grupo afín, grupo que responde a los mismos intereses ya que esto impedirá acercarse a la realidad. Y sobre todo no creer que nos alejamos de la verdad cuando la información que recibimos nos aumenta la incertidumbre, nos lleva a considerar variables, supuestos, hechos que no teníamos en cuenta, todo lo contrario, nos estaremos acercando a la realidad, a la verdad que tanto buscamos, que tanto necesitamos para tomar las decisiones más efectivas.

Además de las fallas relativas al nivel de los análisis y las planificaciones que suelen estar presentes en la toma de decisiones existen fallas en la mente del decisor y efectos que se dan en forma sistemática. Tenemos entonces como decisores, distorsiones, fallas en la percepción, defectos que actúan de manera silenciosa e invisible. La idea no es eliminarla intuición humana, sino aumentar su poder, eliminando las trampas perniciosas, que nos desfiguran la realidad, el mundo que nos rodea y en el que debemos actuar.

Referencias

Bonatti, P. (coord.) (2020). *La Administración del Siglo XXI*. Buenos Aires: Pluma Digital

Bonatti, P. (coord.) (2011). *Teoría de la Decisión*. Buenos Aires: Pearson- PrenticeHall.

Bonatti, P. (2008). “Teoría de la Decisión: Propuesta de un enfoque integrador”. En: M. A. Vicente y J. C. Ayala (coord.), *Principios fundamentales para la Administración de Organizaciones*, Buenos Aires: Pearson- Prentice Hall; 169-196.

Hammond, J., R. Keeney and H. Raiffa, (2000). *Smart Choices: A Practical Guide to Making Better Decisions*. Boston: Harvard Business School Press.

Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Buenos Aires: Debate.

Lehrer, J. (2011). *Cómo Decidimos. Y cómo tomar mejores decisiones*. Madrid: Ed. Paidós.

Nutt, P. C. (2002). *Why Decisions fail*. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher.

Taleb, N. (2019). *Jugarse la piel*. Buenos Aires: Ed. Paidós.

Notas/Revistas:

Bazerman M. y Chugh D. (2006). “Decisiones sin anteojeras”. *Harvard Business Review*, n.149.

Bonatti, P. (2016). “La teoría de la Decisión existe porque hay incertidumbre”. *Revista MUY INTERESANTE*- Editorial Televisa Internacional (www.facebook.com/muyinteresante argentina).

Bonatti, P. (2017). Artículo digital en la Revista “Aplicaciones Tributaria S.A.”(Periodista: Lic. Ángeles Belomo) <http://www.ele-ve.com.ar/html/Los-empresarios-Pymes-toman-decisiones-sin-un-proceso-sistematico-y-racional-que-las-sustenten> .Enero2017

Bonatti, P; A. Dias y M. Santucci (2019). “¿Qué variables se analizan en las Pymes a la hora de decidir?”. *Revista Enfoques*. Thomson-Reuters Proview-Nro. 1-Enero 2019.

Buchanan, L., A. O`Connell (2006). “Una breve historia de la toma de decisiones”. *Harvard Business Review*, enero.

Kahneman, D., D. Lovallo y O. Sibony (2011). “Antes de tomar una gran decisión”. *Harvard Business Review*, v.89, n.5; 20-31.

ITINERARIO HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE EMPRESAS DE EDC: UNA APROXIMACION DESDE EL ESTUDIO DE CASO Y EL ANÁLISIS DEL DISCURSO

Centineo Alessi, Carmen¹ y Medina Galván, Marcelo E.²

INTRODUCCIÓN

Las empresas de Economía de Comunidad (EdC) son los espacios donde se traduce la filosofía de la EdC en situaciones concretas.

Una práctica, que está ampliamente difundida entre los empresarios que adhieren a la EdC, es la de compartir las experiencias concretas de comunión en la gestión de sus empresas. Existe un acervo de experiencias de comunión en la gestión que se pueden identificar como elementos que constituyen el itinerario para la construcción de empresas de EdC. (Centineo Alessi, 2019)

El objetivo de este trabajo es identificar las dimensiones y categorías de este itinerario hacia la construcción de empresas de EdC, a partir del relato de las experiencias de comunión de los empresarios de EdC en Argentina.

El enfoque del trabajo es de corte cualitativo con un diseño de estudio caso y análisis del discurso, para hacer realidad visible las relaciones y puntos de origen y sus dinámicas.

ITINERARIO

El modelo económico imperante, que el virus Covid-19 puso dramáticamente al descubierto, ha asegurado con su accionar que la pobreza llegue a una gran parte de la humanidad y que se fortalezcan las diferencias estructurales en las disfunciones de la economía mundial. Por ello el cambio del modelo imperante se ha transformado en una manera de pensar la subsistencia de la humanidad, más que solo en el necesario mejoramiento de las condiciones sociales y ambientales de toda la población.

Este sistema capitalista basado en el fuerte supuesto de un comportamiento individualista y egoísta de los agentes económicos, se encuentra actualmente interpelado por las nuevas realidades que han demostrado, una vez más, que el progreso genuino de una sociedad no es posible sin la participación del resto de los actores y “stakeholders”. Esta soledad, producto de un profundo individualismo, se convierte en una enfermedad, que afecta a los individuos en forma personal, también repercute dañando a sus empresas, y por ende al dinamismo de la propia economía.

¹ UNC

² UNT

En este contexto, se propone la búsqueda de una construcción compartida que lleve al fortalecimiento de una economía de comunión (EdC) donde se desprende este itinerario, no como definición rígida sino como camino a recorrer que conduzca a un modelo distinto de una economía posible.

PREPARANDO EL ESCENARIO

El enfoque de investigación se encuadra en la categoría cualitativa. Los métodos que usaremos para identificar las dimensiones y categorías de este itinerario hacia la construcción de empresas de EdC, a partir del relato de las experiencias de comunión de los empresarios de EdC en Argentina, son el estudio de caso y el análisis del discurso.

La elección metodológica se justifica por el tipo de investigación que corresponde a la empírica, y considerando el contexto natural a través de la utilización de distintas fuentes de evidencia. La recopilación de la evidencia tiene como fuente el discurso y el relato de presentaciones y exposiciones de empresarios y/o empleados de EdC argentinos en distintas actividades tales como cátedras abiertas, congresos, literatura en diarios y publicaciones escritas.

MÉTODOS

Según Hernández Sampieri (2018), el estudio de caso se centra en la descripción y el examen o análisis en profundidad de una o varias unidades y su contexto de manera sistémica y holística. Un caso es una unidad o entidad sistémica identificada en sus límites y características y ubicada en relación a su contexto (Elger, 2009 y Stake, 2006) y que es el principal objeto o sujeto de estudio (Bell, 2010). En otras palabras: el caso es la unidad de análisis. El estudio de caso está conformado por los siguientes componentes:

- Planteamiento del problema.
- Propositiones o hipótesis.
- Unidad o unidades de análisis (caso o casos).
- Contexto del caso o casos.
- Fuentes de información e instrumentos de recolección de los datos.
- Lógica que vincula los datos con preguntas y propositiones.
- Análisis de toda la información.
- Criterios para interpretar los datos y efectuar inferencias.
- Reporte del caso (resultados).

El análisis de las evidencias se efectuará según el modelo proporcionado por Dawson y Algozzine (2006: 59):

1. Identificar la pregunta de la investigación
2. Leer los datos y establecer en que categorías está basada
3. Determinar criterios de selección sistemáticos (objetivos) para clasificar fragmentos de datos en las categorías analíticas y fundamentadas.

4. Comenzar a clasificar los datos en varias categorías (revisar categorías o selección criterios, si es necesario, después de que se hayan completado varios casos)
5. Contar el número de entradas en cada categoría para estadísticas descriptivas y que permita hacer la demostración de magnitud; revisando materiales textuales ordenados en varias categorías de patrones de búsqueda
6. Considerar los patrones y ofrecer una explicación (análisis) de sus hallazgos

El análisis del discurso de un evento comunicativo por parte de los empresarios y/o empleados de EdC en distintas oportunidades de su vida corporativa, consistirá en buscar el eco de lo hablado, ya sea verbal o escrito por los mismos, identificando las categorías emergentes y comparando con las categorías teóricas, a través de los códigos vivos.

PATRONES PARA EL ANALISIS

Se tomará como patrones de búsqueda a los hitos presentados en el itinerario proporcionado por Centineo Alessi (2019: 4),

- **La Persona:** El cuidado de la persona y la confianza en las posibilidades de cada uno de aportar y recibir;
- **Los Valores:** Identificando los principios rectores, respetando el principio de subsidiariedad;
- **Las Relaciones:** Con la creación de redes y vínculos que construyen su tejido social;
- **El Tiempo:** Desde la perspectiva que los valores son compartidos pero el criterio temporal es unilateral y propio de cada persona y por ende replica de manera distinta en cada organización.;
- **El Acompañamiento:** Cuál es el entramado comunitario, donde se desarrolle la actividad económica de comunión, con el objeto de transmitir experiencias e intercambiar ideas;
- **El Itinerario:** No como una construcción para llegar a un punto final sino como camino a transitar en pluralidad de voces y pertenencias;
- **Lo Público:** La presencia participativa y activa con presencia pública de todos los integrantes de cada organización como agente sensibilizador;
- **Lo Sistémico:** Comprender que las empresas no solo tienen un componente técnico-instrumental para el desarrollo de sus actividades, sino que las relaciones sociales cooperan entrelazados en su desarrollo.

UNIDADES DE ANALISIS Y SU CONTEXTO

Se seleccionaron los siguientes 6 (seis) casos para el estudio:

Caso 1: Jorge Yanez - Gerente Dimaco SA

Dimaco S.A.: es una empresa radicada en la provincia de Entre Ríos, en la localidad de Paraná, pero que opera principalmente en la región de Entre Ríos, Santa Fe, Corrientes, Chaco y Formosa. Su actividad principal es la distribución mayorista de materiales de construcción con más de 10 años de trayectoria. Actualmente tiene un equipo de 22 empleados.

El rol Jorge Yanez es el de Gerente

Caso 2: Horacio Ceballos - Diporá S.R.L.

Dipora S.R.L. es una empresa radicada en la provincia de Entre Ríos, en la localidad de La Picada. Su actividad principal es la venta al por mayor de alimentos balanceados para animales. Cuenta con 12 empleados en la actualidad.

El rol de Horacio Ceballos es el de Socio

Caso 3: Agustín Cabezas - Desenvueltos

Desenvueltos es un emprendimiento radicado en Salta, capital, que se encuentra en sus primeros meses de lanzamiento. Su actividad principal será la venta minorista de productos alimentarios.

El rol de Agustín Cabezas es el propietario junto a su esposa.

Caso 4 : Vanesa Denardi – Grupo Azul Salud

Grupo Azul Salud es un grupo empresario que gerencia una obra social radicada en la provincia de Córdoba, con oficinas en distintas localidades de la misma.

El rol de Vanesa Denardi es responsable de área.

Caso 5: Gonzalo Perrin - Pasticcino SA

Pasticcino S.A. es una empresa ubicada en el Polo Solidaridad (Mariapolis Lía) de Buenos Aires y en el Polo Industrial (Mariapolis Gianetta) en Brasil. Se dedica a la elaboración de galletitas y es socio estratégico de marcas de café y cadenas de cafeterías.

El rol de Gonzalo Perrin es el de socio

Caso 6: Aldo Calliera - Alba S.A.

Alba S.A. es una empresa agropecuaria radicada en la provincia de Santiago del Estero, Argentina, dedicada a la producción ganadera de cría y engorde de ganado vacuno.

El rol de Aldo Calliera es el de fundador y socio.

ANALISIS DE LA INFORMACION

A continuación, se presentan los casos seleccionados que se analizan según los patrones mencionados:

Tabla N° 1: Caso 1 Jorge Yanez - Gerente Dimaco

PATRONES	RESPUESTAS
La Persona	Fraternidad. Amar y dejarse amar Abrir mi oficina para todos, cualquiera sea el tema: familiar, laboral

Los Valores	Amor evangélico, no como amor platónico sino como aquel amor que cuesta. Salarios dignos, como los que yo quiero recibir Cumplimentar lo que el Estado requiere
Las Relaciones	Unidad Tratando de ser y hacer antes que hablar
El Tiempo	Desde los 18 años hasta hoy
El Acompañamiento	Reciprocidad Hacer al otro lo que espero recibir El "socio oculto" que cuando llegan las tormentas nos ayuda a salir y enfrentarlas
El Itinerario	Familia luego Empresa
Lo Público	Participación en ACDE Rafaela (II): "Más allá del laberinto, valores y testimonios que iluminan posibles salidas" https://www.youtube.com/watch?v=yaGu5sliWtY&feature=youtu.be&fbclid=IwAR20GPukdXfQyEN0_3-f5gDw9a3wyMbwI9gPt0qJonZV4RaMwiAD3lpPGSg
Lo Sistémico	Regla de vida Como una "INUNDACION" que como torrente de agua inunda todos los ambientes

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 2: Caso 2 Horacio Ceballos - Diporá

PATRONES	RESPUESTAS
La Persona	Sentimos escuchados y apoyados. Hasta en lo económico. Guiados por los empresarios con distintas sugerencias. Por mas que tenemos nuestros roces (con el socio) nos brindamos el espacio y el tiempo para tomar las decisiones Perder la idea de uno, porque la del otro puede ser mejor Ser humilde hace que la empresa funcione bien. Que uno no se sienta mejor que el otro.
Los Valores	El crecimiento es fruto del esfuerzo de todos. No sentimos a esta empresa como propia sino como fruto de esta comunión con estos empresarios El éxito viene de crear una cultura, un nuevo espacio en mi metro cuadrado. Me siento feliz cuando un compañero de trabajo, que es un empleado, progresa. Compartir estar cerca del otro es cotidiano en la familia, por eso no me imaginaba una empresa distinta Poner en servicio los bienes, poner en el centro a la persona me lo inculcaron mis padres
Las Relaciones	Un empresario amigo ante el proyecto nos presenta el proveedor Hacerlos participe a los empresarios de la zona de las necesidades del proyecto Junto a los empresarios decidimos que hacer con las utilidades

	Cuando estos empresarios a su vez cierran balance nos invitan a compartir
El Tiempo	Desde que era una idea hasta hoy. Si uno lo “mama” de la crianza de la familia lo lleva para siempre como un sello en su vida
El Acompañamiento	Comunión Poner en común el proyecto con empresarios de la zona
El Itinerario	Arrancamos en el garaje de la casa de mi abuela. Lucas, mi socio, y yo. Ahora somos 12 personas trabajando
Lo Público	Participación en “Conversando con emprendedores de Economía de Comunión” https://www.youtube.com/watch?v=KMD_yL-ILc&t=46s
Lo Sistémico	A los 3 meses nos volvimos a juntar con los empresarios que nos habían apoyado inicialmente para contarles como nos iba. Si habíamos alcanzado los objetivos planteados y cual era el desafío hacia adelante A los 6 meses hicimos lo mismo. A final del año abrimos las puertas de la empresa, les mostramos los números de la empresa.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 3: Caso 3 Agustín Cabezas - Desenvueltos

PATRONES	RESPUESTAS
La Persona	Que el emprendimiento crezca pero que crezca también esta cultura del dar. Es lindo dar posibilidad de trabajo a otros. Elegimos comprar a pequeños productores. Tuvieron que juntarse entre varios para cumplir el pedido.
Los Valores	Cultura del dar Experimenta una alegría que no tiene comparación y esto pone la vara a ese nivel y ya no querés menos. Conciencia a la hora de comprar, a la hora de hacer vínculos comerciales
Las Relaciones	Como objetivos para el futuro: Dar más oportunidades, Distribuir lo ganado, Apoyar a otros emprendedores La decisión en la empresa es como la vida de pareja siempre tratar de poner la idea, pero estar dispuesto a perderla.
El Tiempo	Se va “mamando” desde chicos, de la familia. Hice muchos proyectos para otros y ahora quería experimentarlo en carne propia
El Acompañamiento	Hice muchos proyectos para otros y ahora quería experimentarlo en carne propia. Sigo apoyando a otros emprendedores y artesanos para que traigan sus productos del campo a la ciudad. Estamos intentando que saquen la producción.

El Itinerario	Veo cambios en los que incomode hasta en charlas de sobremesa.
Lo Público	Participación en “Conversando con emprendedores de Economía de Comunción” https://www.youtube.com/watch?v=KMD_yL-_ILc&t=46s
Lo Sistémico	El trabajo en alianza con otras organizaciones ha ayudado.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 4: Caso 4: Vanesa Denardi - Gerente Grupo Azul

PATRONES	RESPUESTAS
La Persona	El fin no es la rentabilidad, sino las personas. Las personas son lo importante. Me motivan las personas, ir aprendiendo.
Los Valores	Vivimos valores sin desconocer aspectos técnicos ni roles específicos. Vos sos parte mía. Hemos pasado crisis, pero con alegría, creyendo en el otro.
Las Relaciones	Cada uno tiene su nombre. No es el afiliado, no es el cliente.
El Tiempo	Quisimos darle algo diferente a lo que estaba viviendo. Que vea que existe otra realidad. La persona es libre y puede elegir. Hay que darle la oportunidad. Le abrimos la puerta, confiamos en él a pesar de sus defectos.
El Acompañamiento	Ayudarnos el uno al otro, compartir, ir encendiendo el fuego en el otro. En casos reales, se pagan sueldos, siendo concretos.
El Itinerario	Este camino es de a poco La EdC es un estilo de vida, donde se comparte con otros. Escuchar al otro.
Lo Público	Participación en “Encerrados, pero no quietos” https://www.youtube.com/watch?v=NkulDE7G5ps&t=1237s
Lo Sistémico	Lo más importante en la empresa cada uno debe cumplir con su tarea, ser eficiente, las empresas deben dar rentabilidad sino como pagamos salarios dignos, como generamos fuentes de trabajo, como ayudamos a quienes necesitan, como ayudamos a otras empresas. Todos somos parte del otro. Podemos tener roles y responsabilidades diferentes pero somos todos uno en el barco.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 5: Caso 5 Gonzalo Perrin - Socio de Pasticcino

PATRONES	RESPUESTAS
La Persona	Con todos los colaboradores de Pasticcino, el 75% que trabaja nunca tuvo un trabajo en blanco. En la fábrica trabaja una persona ciega hasta personas que no terminaron el secundario.
Los Valores	Lo hago por mis creencias, por mi gente, por mi empresa, por EdC.

	Se trata de cultura más que de estructura. Hay participación por respeto, por empatía, por sinergia, de todos los escalafones, se respeta una estructura, cada uno trabajando según su rol. Hay un respeto humano más allá del rol.
Las Relaciones	Si me pongo a buscar, o los comienzos o el seguimiento de esos viajes, o están relacionados con mi trabajo o con empresarios de EdC o proyectos.
El Tiempo	Reinventar la empresa. empezamos a recorrer ese camino.
El Acompañamiento	No estamos solos, cuando ponemos de nuestra parte siempre se recibe. No tengo más que palabras de agradecimiento. La EdC me llevó a conocer el mundo.
El Itinerario	Inicios en una casa familiar. Luego una fábrica y expansión a países limítrofes
Lo Público	Participación en “Encerrados, pero no quietos” https://www.youtube.com/watch?v=NkulDE7G5ps&t=1237s
Lo Sistémico	El primer mes pagamos los sueldos al 100%. El segundo mes al 80%. Buscamos crédito para financiarnos. Hemos decidido que en mayo lo vamos a pagar al 80%. Hemos decidido esto en forma conjunta. Hoy se cerró con venta on line para distribuir. En el momento de tomar la decisión de pagar los sueldos, se cerraron ventas online.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 6: Caso 6: Aldo Calliera. Socio fundador. El Alba S.A.

PATRONES	RESPUESTAS
Persona	Las personas están en primer lugar.
Valores	Recuerdo como si fuera hoy, la primera vez que hice la experiencia de dar, y que me costó dar. La alegría y la libertad que sentí, solamente la he vuelto a experimentar dando de nuevo. El sentido de ser empresario es que la empresa es constructora de una sociedad mejor. A nivel personal creo que el precio de la libertad es no-tener, es decir dar, dar hasta que ese dar se haga cultura.
Relaciones	Desde que se declaró el aislamiento obligatorio y teniendo la posibilidad de no trabajar y cobrar igual, todos los empleados siguen yendo al campo, no ha faltado ninguno e incluso me han pedido que vaya menos así me cuide
Tiempo	Los indicadores de los últimos cuatro años se acrecientan. Hay indicadores sostenidos en el tiempo.
Acompañamiento	Las personas que trabajan en la empresa sienten y saben que son importantes. Trato de acompañar a aquel que no está andando bien para que decida que hacer.
Itinerario	Veo que la EdC no es un camino para empresarios ‘exitosos’. Veo también que la empresa debe pasar por la experiencia del ‘abandono’ si quiere ser fuente de vida para una nueva economía.
Lo Público	Participación en la Diplomatura de Agronegocios:

	https://www.youtube.com/watch?v=Lv-HuhYamql&feature=youtu.be Gacetilla de prensa: https://www.focolare.org/conosur/news/2020/04/21/dar-hasta-que-se-haga-cultura/?fbclid=IwAR1aBAZewWFZU86zE0PTzJAK8-gzb76e6QHGXp5rZs8lzoof1vWtxKEglSo
Sistémico	La rentabilidad en la empresa es como el sistema respiratorio para las personas, no existe una empresa si no es rentable, por lo que procurar la rentabilidad de la empresa es fundamental y en algunos momentos de la empresa necesitamos meterle respirador y focalizarnos exclusivamente en que sobreviva, en que respire, en generar la ganancia necesaria para poder seguir adelante. Si ahora alguien me dijera que mi vida como empresario de hoy en adelante va a ser dedicarme exclusivamente a procurar rentabilidad, elegiría no ser empresario.

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ COMPARATIVA

Según Hernández Sampieri (2018) con la finalidad de identificar relaciones entre temas, se deben desarrollar interpretaciones de éstos, las cuales emergen de manera consistente con respecto a los esquemas iniciales de categorización y las unidades. Es una labor de encontrar sentido y significado a las relaciones entre temas y se puede recurrir a diversas herramientas para visualizar tales relaciones tales como las matrices. Las matrices son útiles para establecer vinculaciones entre categorías o temas (o ambos).

Luego del análisis pormenorizado de cada caso, comparamos las coincidencias que encontramos en cada patrón, sintetizadas en una palabra que indique la expresión que la contiene.

Tabla N° 7: Matriz Comparativa de Patrones y Casos

Patrones	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso4	Caso 5	Caso 6
Persona	Fraternidad	Gratuidad	Don	Capital Humano	Don	Capital Humano
Valores	Amor Evangélico	Comunión	Cultura del dar	Comunión	Respeto	Cultura del dar
Relaciones	Unidad	Compartir	Comunión	Cercanía	Comunión	Empatía
Tiempo	Crecimiento	Evolución	Crecimiento	Elección	Reinvención	Crecimiento
Acompañamiento	Reciprocidad	Comunión	Comunión	Reciprocidad	Unidad	Reciprocidad
Itinerario	Familia Empresa	Proyecto Empresa	Proyecto Familia Empresa	Estilo de Vida	Familia Fábrica	Experiencia
Lo Público	Participación	Difusión	Difusión	Participación	Participación	Participación
Sistémico	Regla de vida	Apertura	Alianza	Unidad	Gratuidad	Comunión

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES

Las empresas de Economía de Comunidad tienen como práctica común intercambiar experiencias, generando un Capital Narrativo que se incrementa a medida que se generan los espacios para comunicar los relatos de las vivencias.

Los relatos que se estudiaron fueron rescatados de intervenciones surgidas en el contexto de pandemia y documentados en registros audiovisuales y escritos, lo que permitió aplicar el método de caso y el análisis del discurso con un enfoque cualitativo de investigación.

A partir de los relatos de seis actores involucrados directamente en la gestión de empresas que adhieren a los valores de don, gratuidad, reciprocidad y comunión; se han identificado dimensiones y categorías en los hitos de un itinerario hacia la construcción de empresas de EdC. tales como: centralidad en las personas, integración de personas diversas en el ámbito laboral, el interés financiero como un medio y no un fin en sí mismo, cultura del dar, relaciones auténticas y cercanas con los diferentes grupos de interés, fomento de la participación y escucha activa de todos los integrantes de la empresa, generación de un sentido de pertenencia y responsabilidad del bien común.

Como próximas ideas de investigación se plantean incrementar el reservorio de relatos para lograr la saturación de categorías y proponer una sistematización de los hitos del itinerario.

REFERENCIAS

- Bruni, L., A. Grevin (2016). *La economía silenciosa*. Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- Centineo Alessi, C. (2019). "Itinerario en la Construcción de Empresas de Economía de Comunidad". *XXV Jornadas JECE*, Simposio Economía de Comunidad, Universidad Buenos Aires, Buenos Aires: Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas-FCE.
- Dawson, R. H., R. Algozzine (2006). *Doing Case Study Research: A Practical Guide for Beginning Researchers*. N, Y.: Teachers College, Columbia University.
- Hernández Sampieri, R. (2018). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Koontz, H., H. Weihrich, M. Cannice (2012). *Administración*. México: Mc Graw Hill.
- Medina Galván, M., P. Cossio (2018). "Prácticas de Gestión en Organizaciones de Economía de Comunidad (EdC)". *XXIV Jornadas JECE*, Simposio Economía de Comunidad, Universidad Buenos Aires, Buenos Aires: Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas-FCE.

LA SOLUCION DE WALTER EUCKEN A LA DISPUTA POR LOS MÉTODOS

Corvalán, Facundo G.³ y Masera, Gustavo A.⁴

INTRODUCCIÓN

El debate por los Métodos (*Methodenstreit*) surge como un conflicto intelectual a finales del siglo XIX, cuyo problema central fue el establecimiento de una teoría para el estudio de las ciencias sociales, en particular para la ciencia económica. Tal conflicto es protagonizado por un lado por la Escuela Histórica Alemana encabezada por Gustav von Schmoller y de otro, por el fundador de la Escuela Austriaca de Economía, Carl Menger.

El concepto de *Methodenstreit* fue adquiriendo, desde su acuñación por Eugen Bohm-Bawerk (2009: 244), una noción uniforme en la literatura angloamericana para referirse a la descripción de una confrontación entre el método abstracto-deductivo mengeriano y el empirista-inductivo de Schmoller y sus adeptos (Newman, 1998: 195; Seligman 1962: 274; Ingram, 1967: 235; Schumpeter, 1954; Schumpeter, 2008).

Este tema no se desarrolló exclusivamente en el mundo lingüístico germánico - especialmente relevante en su momento en el debate entre alemanes y austríacos-, sino que afectó a la relación disciplinaria entre historia y economía en diferentes ámbitos, por ejemplo, en el británico, donde el conflicto tuvo resonancias muy fuertes. Por tal razón, se organiza el texto con una breve mención a los antecedentes, para después plantear la perspectiva de los dos grupos participantes en el conflicto, la escuela histórica alemana de economía y los austríacos con Carl Menger. Se finaliza con la contribución particular de Walter Eucken. En las consideraciones finales se realiza una síntesis del aporte del trabajo.

ANTECEDENTES EN LA DISPUTA POR LOS MÉTODOS

Debe tenerse en cuenta que la confrontación entre Schmoller y Menger tenía amplios antecedentes, ya que puede rastrearse la polémica sobre la aplicación del método inductivo en la economía, entre Richard Jones (y su amigo William Whewell) y los clásicos ricardianos en el temprano año de 1831, cuando publica el *Essay on the Distribution of Wealth* (Ingram, 1969). En la tradición historicista se puede rastrear hasta Johann Gustav Droysen, y en el contexto más amplio de la filosofía alemana de la vida, en cuyo interior figura Rudolf Eucken, padre e inspirador de Walter. Al mismo tiempo, hay que tener en cuenta a la oposición irreductible planteada en esa época por William Dilthey (1883) entre las ciencias de la naturaleza y las del espíritu, esto es, entre el método generalizador, explicativo y legalista de las ciencias naturales, opuesto

³ UNSL

⁴ UNCuyo

radicalmente al otro más descriptivo, individualizador y comprensivista de las humanidades.

El tránsito durante el siglo XIX en la configuración del campo de las ciencias económicas no fue carente de conflictividad. Y esta situación se da en el ámbito anglosajón como en el continente europeo. En 1891, John Neville Keynes publica su *“The Scope and Method of Political Economy”* en donde afirmó que, en su contexto de producción, se visibilizaba una relevante controversia sobre el método de la economía. Sobre esta base, Keynes distinguió dos tradiciones metodológicas contrapuestas que calificó como positiva abstracta deductiva, por un lado, y ética realista inductiva por el otro. En este marco, el autor entendía que la contraposición metodológica no estaba relacionada con el estudio de lo que él denominó la *“actual economic”* (Keynes, 2008 [1891]: 16), sino que refería a la importancia relativa que le asignaban los teóricos de las ciencias sociales a los diversos aspectos de su investigación, de las posiciones metodológicas explícitas y de su aplicación empírica.

Resulta interesante destacar que Keynes reafirma, a lo largo de su obra, que el tratamiento metodológico de la economía no había sido concebido por los economistas clásicos del mundo británico de principios del siglo XIX de forma sistemática. Sin embargo, las posturas de Adam Smith expuestas en *“La riqueza de las naciones”* son referenciadas en las obras más relevantes de ambas posturas metodológicas durante el siglo XIX. En cierto sentido, ya sea por influencia o contraposición, los postulados metodológicos de Smith son un tanto volubles en cuanto a que no referenció un análisis en profundidad del problema metodológico o, al menos, no esclareció distinciones entre razonamientos *a priori* o *a posteriori*.

La posibilidad de esclarecer una tendencia metodológica en Smith es dificultosa debido a la amplitud de problemáticas analizadas en su obra. En consonancia con lo planteado por Keynes (Keynes, 2008 [1891]), Schumpeter (1954) explica que la postura de Smith ha sido susceptible a ser reclamada por cada tendencia debido a que, de acuerdo a esa amplitud, se toman contantemente descripciones de fenómenos individuales que son analizados desde una perspectiva teórica. Esto llevó a que *“La riqueza...”* adquiriera necesariamente un carácter sistemático que da lugar a interpretaciones de prospectivas relacionadas con la abstracción, así como también una tendencia hacia la evidencia empírica. Los postulados de Smith en Malthus encontraron eco de elementos inductivos, mientras que las tendencias abstractas están más presentes en el arco ricardiano. En última instancia, la crítica a los clásicos no se limita a la aplicación del método deductivo, ya que abarca también la cuestión de la universalidad de las leyes económicas; la necesidad de que la ciencia económica vuelva a ponerse en contacto con otras disciplinas (Derecho, Historia, etc.), la vigencia del método histórico-documental y empírico frente a la teoría abstracta.

En efecto, en Alemania, la Escuela Histórica se caracteriza porque rehúsa a aceptar el carácter de la ciencia económica de los economistas anglosajones y franceses. De acuerdo a Charles Gide y Charles Rist (1949), la percepción generalizada en los historiadores era que la ciencia económica de origen británico se ahogaba en la atmosfera de generalizaciones y abstracciones, y en consecuencia, cansados de leyes generales, van a reclamar una reanudación del contacto con la vida y con la historia viviente del pasado y las instituciones y el derecho. Acusan un divorcio entre teoría y realidad. Además, basándose en la experiencia del mercantilismo alemán

(cameralismo) sostienen – frente a las concepciones y políticas del liberalismo clásico - la necesidad de políticas proteccionistas y de un nacionalismo expansivo con presencia estatal, factor necesario para establecer la orientación general de la economía. Por último, manifiestan la necesidad de establecer observaciones y de identificar hechos relevantes en el desarrollo de las sociedades, atendiendo a la variedad de situaciones específicas de cada nación.

LA ESCUELA HISTÓRICA DE ECONOMÍA EN ALEMANIA

Hacia la segunda mitad del siglo XIX el método histórico se convirtió en el armazón dominante en el territorio cultural dominado por los alemanes. Si bien buena parte de la producción ligada a estas ideas se asocia con la figura de Gustav von Schmoller existe un complejo aparato teórico que encausa los planteos iniciales con el mundo alemán. Esta tendencia se debe, quizás, a que buena parte de la generación de tradiciones análogas se suscitaran en otras espacialidades bajo el liderazgo de Schmoller en la Universidad de Berlín. Sin embargo, las producciones de Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand y Karl Knies son los que retomaron el problema metodológico, en oposición a los clásicos, y configuraron las principales nociones de la Escuela Histórica Alemana.

Roscher publica en 1842 su obra “*Leben, Werk und Zeitalter des Thukydides*” en donde, explica Milford (1995), busca desentrañar los principales problemas metodológicos a través de la resolución de tres problemáticas. La primera de ellas se relaciona con el modo de obtención del conocimiento del mundo general. Roscher sostenía que los procesos inductivos eran los únicos que permiten acceder a conocimiento empíricos nuevos. Sin embargo, el autor evidencia que este proceso encarado solo desde el inductivismo generaba una incapacidad de abarcar un conocimiento cierto y probado de la dinámica del mundo social. De este cuestionamiento deriva la segunda problemática relacionada con lo que se denominó el problema de la demarcación. A través de la demarcación de los resultados disímiles de las actividades intelectuales, concluye que el acercamiento a ese conocimiento social adquiere un rasgo universal, a la vez que empírico.

Se puede visualizar una comprensión de un conocimiento universal que se manifiesta en forma de leyes históricas. De esta premisa se derivan notas del esencialismo aristotélico que, en la primera mitad del siglo XIX, había adquirido relevancia en la Universidad de Berlín y, particularmente, en los estudios históricos a través de la producción de Leopoldo von Ranke. De esta forma, se evidencia un componente empírico, inspirado en Francis Bacon, en donde existe una capacidad de adquisición del conocimiento como consecuencia de un discernimiento consciente del hombre. Se observa, entonces, el inicio de un distanciamiento del apriorismo teórico que, al momento de su madurez, será uno de los elementos fundamentales de disputa metodológica en el mundo alemán.

LA REACCIÓN DE MENGER Y EL *METHODENSTREIT*

En términos generales, la literatura especializada ha comprendido que el periodo entre 1870 y 1914 presenta dos escenarios que implican un cambio sustancial en la historia del pensamiento económico. Por un lado, el primer de ellos se encuentra ligado a un

predominio por la renovación del liberalismo. En la segunda mitad del siglo XIX se pusieron al descubierto algunas lagunas de la teoría clásica dentro del ambiente socioeconómico inestable que generó la industrialización y la consolidación de la economía capitalista empresarial (Clarke, 1982).

Por otro lado, comienza un proceso de renacimiento respecto a los avances en el campo de la teoría económica. El mismo se inicia con aportes individuales de intelectuales insertos en núcleos académicos diversos y con trayectorias diferenciadas que, casi en simultáneo, avanzan sobre un núcleo en común: la teoría de la utilidad marginal del valor. De esta manera, A principios de la década de 1870 la llamada revolución marginalista, exteriorizada de diversas formas y casi simultáneamente por Carl Menger, León Walras y Stanley Jevons, consolidó un objetivo explícito: iniciar un debate teórico y metodológico en torno a la resolución de las dificultades presentadas por la teoría clásica y su concepción sobre el valor. Es términos generales, se perfila un armazón conceptual que tiene como matriz aglutinante al subjetivismo del valor como un fenómeno que da marcha a un proceso en donde los actores interactúan, particularmente en el campo económico, cargado de numerosas valoraciones subjetivas.

Específicamente, el economista austríaco, en términos generales, forjó una tendencia conceptual que comprende al subjetivismo del valor como un fenómeno generador de procesos, en donde el individuo interactúa en los mercados cargado de diversas ponderaciones e inclinaciones subjetivas. Se genera, en esta visión, una formación de precios guiada por decisiones individuales de producción y consumo. En este esquema teórico, el subjetivismo no se relaciona necesariamente en un enfoque del valor relacionado con la identificación de apreciaciones individuales, sino que comienza, paulatinamente, a colocar el foco de atención en la búsqueda de un equilibrio en donde las interacciones se desarrollarían continuamente en tanto las circunstancias exógenas logren cierta permanencia. Esta nueva concepción entró en clara confrontación con el enfoque inductivista que predominaba en los ambientes intelectuales germánicos, donde la ciencia económica ocupaba una posición de menor rango bajo la égida de la historia (Schiera, 1987: 185-205). Esto iniciaba una disputa que sigue vigente actualmente y es la de las incumbencias de la historia sobre la economía y viceversa: Menger instaló en los economistas del siglo XX la premisa que sostiene que la red de relaciones existentes entre la política, el poder, la ética y la economía estaban subordinada a esta última como la ciencia que mejor articulaba lo instrumental con lo teórico.

En suma, los “Principios de Economía Política” (1871) como obra fundacional de Menger y de la Escuela Austríaca demarca una serie de críticas dirigidas al rol de la historia en las ciencias sociales (Roscher y Knies); a la reinterpretación sobre el conocimiento racionalista de Adam Smith; y a la doctrina positivista de Bacon y Mill. Menger se negó a aceptar la concepción positivista de la ciencia junto a la fragmentación del conocimiento; rechazó el pragmatismo del racionalismo abstracto y cuestionó la validez de las teorías fundadoras del conocimiento y las conclusiones de la Nueva Escuela Histórica Alemana (Cubeddu, 1993: 3). Las diferencias suscitadas por el estudio del mundo empírico y por la teoría de las instituciones sociales llevaron a que los alemanes tomaran a Menger como un desafío para el historicismo propugnado en la época.

LA SOLUCIÓN DE WALTER EUCKEN

Nacido en Alemania a fines del s. XIX, es hijo del premio nobel de Literatura Rudolf Eucken. Más allá de la genialidad del padre, es clave rescatar los aspectos que inciden en su formación intelectual, porque el ambiente en el que se formó estaba inmerso en la tradición del historicismo alemán, que era la contraparte disciplinaria e historiográfica de la escuela histórica de economía. Eucken se impregnó familiarmente del tono historicista y, académicamente, en la ciencia económica. Evidentemente, necesitó resolver la tensión entre estos dos mundos.

Es así que se encontró personalmente implicado en el debate disciplinario y metodológico entre historia y economía. Los fundamentos del análisis elaborado por Walter Eucken se formularon originalmente en 1939, pero su elaboración vio diversas instancias hasta la tercera edición en alemán de su obra *Cuestiones Fundamentales de la Economía Política* (1967), cuya argumentación parte de identificar las bondades y las insuficiencias de ambas corrientes.

Eucken, además, es ampliamente conocido como economista por ser uno de los fundadores del ordoliberalismo. Su nombre está íntimamente relacionado al desarrollo de la Economía social de mercado. En la Escuela de Friburgo, con Eucken a la cabeza, se elaboró una posible alternativa para superar lo que ellos consideraron las “arbitrariedades” y limitaciones del historicismo a través de la idea de la constitución económica. Este concepto, central en la configuración del ordoliberalismo, sugiere que las cuestiones relativas a los diversos aspectos de política económico-social debían tener sustento en cuerpos normativos, jurídicos, políticos y morales que evitaran la emergencia de situaciones imprevistas y, consecuentemente desfavorables. El punto de partida de las críticas del ordoliberalismo a las nociones que se basan en la determinación histórica tiene como trasfondo el *Methodenstreit*.

Las narrativas iniciales de estas posturas se relacionan con la producción de Wilhelm Ropke y Walter Eucken. En el “Manifiesto del ordoliberalismo” es un documento que permite observar que los autores se proponen realizar una impugnación sistemática al historicismo fruto de su indeterminación frente a la producción de un conocimiento general sobre la realidad económica. En este sentido, en perspectiva de Eucken y Ropke, el historicismo no solo había generado una incapacidad de sistematizar elementos empíricos para la ciencia económica, sino que también había sido los generadores de fracasos políticos (Jurczuk, Moszynski, & Pysz, 2019). De esta manera, los fundadores ordoliberales imaginan una ciencia de la economía política que debe encarar los procesos de generalizaciones que el historicismo no pudo ofrecer, pero que sea capaz de encontrar soluciones a los problemas empíricos de la política económica.

Existe una preocupación evidente de Eucken por la cuestión del método. Para este autor, los alcances descriptivos de las observaciones de la cotidianidad económica no pueden sustituir, de ninguna manera, al rol de las teorías económicas.

La referencia constante de Eucken a una fuerza creciente en las disputas en torno a una economía “histórica-individual” y otra “teórica-general” se hace presente en la primera parte de las “Cuestiones fundamentales...”. La solución viene de la mano de presentar una complementariedad de las posiciones histórico-individuales y abstracto-generales. Así, plantea la necesidad de trascender la antinomia, a partir de la combinación de las facultades de la vida individual y los modelos conceptuales. La preocupación

metodológica de Eucken tiene como objetivo central la conceptualización de una ciencia que sea capaz de alcanzar un conocimiento general, pero a la vez sea capaz de analizar los problemas económicos de base empírica.

Como adenda sobre la vigencia del pensamiento de Eucken y de su labor orientadora, se menciona que a pocos años de su muerte se fundó en Friburgo de Brisgovia el “Instituto Walter Eucken”, con el propósito liminar de promover investigaciones sobre los fundamentos constitucionales e institucionales de una economía y una sociedad libres, en la línea del ordo-liberalismo. La vigencia del Instituto no es menor, porque su acciona es revelador de la intención primordial de Eucken de buscar una comprensión integral de los fenómenos económicos y sociales. En este sentido, la línea de Friburgo, inspirada en el pensamiento de Eucken, fortalece la conexión entre Derecho y Economía y en los aportes del constitucionalismo evolutivo de Friedrich A. von Hayek. La vigencia de Eucken tiene un acercamiento muy fuerte a la economía austríaca, y amplía con sus preocupaciones la agenda más tradicional de investigación, extendiéndose a cuestiones relacionadas con un orden económico internacional así como con una constitución económica de la Unión Europea. La aproximación a uno de los referentes del pensamiento austríaca revela, asimismo, su voluntad de superar definitivamente el conflicto entre las disciplinas así como entre posturas historicistas y teóricas.

REFLEXIONES FINALES

Las diferencias suscitadas por el estudio del mundo empírico y por la teoría de las instituciones sociales llevaron a que los alemanes tomaran a Menger como un desafío para el historicismo dominante en la época. De esta manera, la convivencia entre las escuelas y entre estas dos ciencias se tornó conflictiva. La cuestión no tuvo una solución definitiva, pero el análisis de Eucken planteó la necesidad de trascender el debate. Eucken es ampliamente conocido como economista por ser uno de los fundadores del ordoliberalismo. Su nombre está íntimamente relacionado al desarrollo de la Economía social de mercado. Por razones diversas, familiares, profesionales y por cuestiones relevantes en su propio contexto histórico, se encontró personalmente implicado en el debate disciplinario y metodológico entre historia y economía. El representante de Friburgo criticó, al mismo tiempo, las tendencias relativistas y atomizadoras del historicismo y las deficiencias de un racionalismo alejado de la realidad en sus construcciones conceptuales. Presenta como solución una complementariedad de las posiciones histórico-individuales y teórico-generales, a fin de alcanzar un conocimiento económico más profundo.

En suma, Eucken se encontraba en un lugar ideal para realizar una síntesis del debate por los métodos, al demostrar que una verdadera experiencia científica requería imperiosamente de unir la observación histórica al pensar teórico. Si estas dos dimensiones no convergían en el esfuerzo por conocer integralmente el proceso económico, sería imposible tener una visión de conjunto de la economía.

REFERENCIAS

Bilger, F. (1964). *La Pensée Économique Libérale dans L'Allemagne Contemporaine*. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.

- Böhm-Bawerk, E. (2009). *Capital e Interés*. Madrid: Unión Editorial.
- Caldwell, B. (1990). *Carl Menger and His Legacy in Economics*. Durham: Duke University Press.
- Commun, P. (2016). *Les ordolibéraux. Histoire d'un libéralisme a la allemande*. Paris: Les Belles Lettres.
- Cubeddu, R. (1993). *The philosophy of the Austrian School of Economics*. Nueva York: Routledge.
- Dilthey, W. (1944) [1883]. *Introducción a las ciencias del espíritu*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Eucken, W. (1967). *Cuestiones fundamentales de la Economía Política*. Madrid: Alianza Editorial.
- Eucken, W. (1992). *The foundations of economics. History and Theory in the analysis of the Economic Realit*. Nueva York: Springer Verlag.
- Gide, C., Rist, C. (1949). *Historia de las Doctrinas Económicas*. Buenos Aires: Depalma, dos tomos.
- Hansen, R. (2012). "Gustav Schmoller as a Scientist of Political Economy". En J. Backhaus, *Handbook of the History of Economic Thought. Insights on the Founders of Modern Economics* Nueva York: Springer', 389-413.
- Ingram, J. K. (1967) [1888]. *A History of Political Economy*. Nueva York: Ed. Augustus M. Kelley.
- Jurczuk, A., Moszynski, P., & Pysz, P. (2019). "The Austrian School of Economics and Ordoliberalism. Socio-economic order studies". *Logic, Grammar and Rhetoric*, 57 (70), 105-121.
- Kurz, H. (2016). German and Austrian schools. En G. Faccarello, & H. Kurz, *Handbook on the History of Economic Analysis*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 252-273..
- Meijer, G. (1999). "Some aspects of the relationship between the Freiburg School and the Austrian School". *METEOR, Maastricht University School of Business and Economics*, 1.
- Menger, C. (1997). *Principios de Economía Polític*. Madrid: Unión Editorial.
- Menger, C. (2009). *Investigations into the Method of the Social Sciences with special reference to Economics*. Nueva York: New York University Press.
- Milford, K. (1988). "Menger's Solution of the Problem of Induction: On the History of Methodological Thought in Economics". *Working Paper, 8806. Department of Economics, University of Vienna*.

Milford, K. (2012). "The Empirical and Inductivist Economics of Professor Menger". En J. G. Backhaus, *Handbook of the History of Economic Thought. Insights on the Founders of Modern Economics*, Berlin: Springer, 415-436.

Romani, R. (2004). Hayek and historical political economy. *History of Economic Ideas*, XII, 1, 38-64.

Schmoller, G. v. (1881). Brief an Menger. *Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich*, 8.

Schmoller, G. v. (1900). *Introduction to Contemporary Civilization in the West: A Source Book*. Nueva York: Columbia University Press.

Schumpeter, A. (2008). *History of Economic Analysis*. Nueva York: Oxford University Press.

Schumpeter, J. (1954). *Economic Doctrine and Method*. Nueva York: Oxford University Press.

Shionoya, Y. (1995). A Methodological Appraisal of Schmöller's Research Program. En P. Koslowski, *The Theory of Ethical Economy in the Historical School: Ethics and Economics in Wilhelm Roscher, Lorenz von Stein, Schmoller, Dilthey and in the Present*, Berlin: Springer, 57-78.

Smith, A. (1977) [1776]. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* Chicago: University Of Chicago Press.

Yagi, K. (1997). Carl Menger and the Historicism in Economics. En P. Koslowski, *Methodology of the Social Sciences, Ethics, and Economics in the Newer Historical School. Studies in Economic Ethics and Philosophy*, Berlin: Springer, 231-258.

VALORES DE LA GESTIÓN CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Cuadrado, Marisol, Quadro, Martín y Perrulli, Cintia (FACEA-UCC)

INTRODUCCIÓN

La Universidad Católica de Córdoba (UCC), establece en su misión la formación de hombres de Ciencia, Conciencia y Compromiso, inspirada en el “magis” ignaciano¹, siendo la Responsabilidad Social Universitaria (RSU), uno de los medios. Entendiendo la RSU², como aquella habilidad y efectividad de la Universidad para responder a las necesidades de transformación de la sociedad donde está inmersa, mediante el ejercicio de sus funciones sustantivas de: docencia, investigación, extensión y gestión interna. A través de los impactos: educativo, cognoscitivo y epistemológico, social, organizacional o interno y ambiental.

Para alcanzar dichos objetivos institucionales, en la Facultad de Ciencias Económicas y Administración (FACEA) de la UCC, en el 2016 implementó un Proyecto bianual con vinculación curricular, “Capacitación y Acompañamiento a Emprendedores”, cuyo objetivo es: desarrollar un programa de capacitación y acompañamiento a la creación y el desarrollo del emprendedurismo para población con vulnerabilidad social, de reciente iniciación (incubadora) y su articulación en red. Para ello, selecciona anualmente un grupo de emprendedores, provenientes de sectores más vulnerables, mediante acciones articuladas en Cátedras de Grado de FACEA

En el marco del evento del encuentro de la “Economía de Francisco”, (EdF) una iniciativa en la que están llamados a participar jóvenes economistas, empresarios y empresarias de todo el mundo; el Papa Francisco expresa el propósito de “encontrar a quienes hoy se están formando y están empezando a estudiar y practicar una economía diferente, la que hace vivir y no mata, que incluye y no excluye, que humaniza y no deshumaniza, que cuida la creación y no la depreda. Un evento que nos ayude a estar juntos y conocernos, que nos lleve a hacer un "pacto" para cambiar la economía actual y dar un alma a la economía del mañana”. El encuentro se realizará mediante 12 aldeas distintas, una de ellas es ¿Paradoja u obvia? ¿Ilusión o desafío?, mirada bajo la cual vamos a abordar este trabajo

¹ Carlos Rafael Cabarrús, SJ. (2003) aclara el significado de la misma diciendo: “el magis ignaciano no se trata de hacer cosas más grandes, sino de hacer aquellas cosas que son simplemente posibles para ayudar más y mejor a los demás. Por eso se trata de hacerse presente en personas, lugares o estructuras donde se pueda ser más eficaz en el trabajo por la justicia y a favor de los que tienen más necesidades. El discernimiento ayudará a descubrir cuáles son los lugares y la manera de servir a los más necesitados”.

² En coincidencia con la Asociación de Universidades Confiadas a la Compañía de Jesús - AUSJAL

Ante esta propuesta y la realidad de economía y gestión convencional que muchas veces tiene a una visión reducida de la naturaleza y el ser humano. ¿Qué visión antropológica se necesita para repensar la gestión? ¿Cuál es el propósito de los negocios? ¿Cómo repensamos las relaciones en el trabajo? ¿Hay espacio para dar y ser gratuito en los negocios? ¿Pueden los negocios ser un lugar que da vida? Este pueblo explorará nuevos enfoques de gestión sostenible que contribuyan a la "economía de Francesco".

Entonces a partir de la misión institucional, la propuesta de la EdF, y considerando el concepto de pertenencia; nos proponemos reflexionar sobre las siguientes preguntas, ¿De qué manera los valores de la confianza y comunión, pueden ser un medio para una gestión y generar comunidad educativa? ¿De qué manera pueden ser medios para una "nueva visión antropológica" de la gestión y repensar las relaciones en la gestión educativa y/o docente? ¿Cómo pueden ser este tipo de experiencias de RS U un espacio para el dar y la gratuidad en la gestión académica?

El objetivo de este trabajo es presentar la experiencia de la implementación del proyecto de RSU analizando los valores institucionales e identificando las prácticas de comunión. Con el fin de reflexionar sobre el mismo y la propuesta de gestión del EdF. El enfoque metodológico es cualitativo con un diseño de estudio de caso.

MARCO TEÓRICO.

La proyección social se define como una función universitaria de transferencia de conocimientos que la Universidad ha adoptado como parte constitutiva de su modelo de enseñanza–aprendizaje. Propone que estudiantes y profesores se involucren y contribuyan al desarrollo humano integral de la comunidad en la que se encuentra inserta, a través de actividades, proyectos y programas que implican la **construcción conjunta** de acciones para abordar complejas realidades sociales desde distintas incumbencias disciplinares.

Nuestro análisis se focalizará en los impactos educativos, social y organizacional. El impacto: educativos: desarrollo del quehacer académico/formativo. Social: diversas respuestas a necesidades de transformación de la sociedad en clave de justicia, solidaridad y equidad social. Y organizacional o interno: gestión institucional de calidad, eficiente y económicamente sustentable.

La confianza está implicada en todas las relaciones tanto sociales como económicas. Ésta ha adquirido un lugar central en el debate público porque es escasa, se la ha explotado, traicionado en ese sentido, Vittorio Pelligra, especialista en temas de Edc (Año 2014) afirma que, "sin confianza la vida estaría llena de contratos; hasta que no se comprenda que es también un bien económico, no se estará en condiciones de idear políticas de regeneración y salvaguarda del capital de confianza"³.

Peligró en su fundamentación del concepto de confianza en economía, cita a Kenneth Arrow⁴, "cada transacción comercial tiene en sí misma un componente de confianza"; genera vitalidad en las organizaciones y en la economía en general. Mucho del atraso

³ <http://www.edc-online.org/es/inicio/677-josetta-1-es-es/es-estudia-con-nosotros/formacion/es-sec/9848-la-confianza-un-pilar-de-la-perspectiva-economica-civil.html>

⁴ <http://www.edc-online.org/es/inicio/677-josetta-1-es-es/es-estudia-con-nosotros/formacion/es-sec/9848-la-confianza-un-pilar-de-la-perspectiva-economica-civil.html>

económico puede ser consecuencia de la falta de “confianza mutua”. La describe como una externalidad; evidenciando un necesario debate en campo de las ciencias económicas para dar cuenta y generó una teoría sobre la misma.

En algunas prácticas de comunión, se hallan categorías como don y amor como partes de la reflexión y de prácticas económicas. Generalmente su naturaleza, sobre la lógica del amor basada en una reciprocidad gratuita y compartida; da lugar al equilibrio entre el dar y recibir y estableciendo relaciones simétricas. Generalmente la misma no encuentra espacio dentro de la racionalidad tradicional, en la que la interacción con el otro no puede ser más que instrumental a los objetivos individuales. Responde a la lógica del dar sin pretender restitución y el perder de verdad para después reencontrar.

Para concretar las prácticas de comunión, se necesita que se proyecte un éxito pluridimensional, interiorizando un estilo gerencial capaz, de considerar como punto calificador y distintivo la centralidad de la persona con la necesidad de concretar acciones cotidianas que hagan al ADN de su gestión, a su propia cultura organizacional.

“Giuseppe Argiolas⁵ (2016), implementar la comunión significa hacer espacio al otro y recibir espacio en el otro, en su propia integralidad, compartir valores, motivaciones, acciones, proyectos, talentos, hasta experimentar una libre pertenencia común.

En ese sentido, al ser la empresa una red de relaciones que se relacionan dentro de ella y con el contexto externo, cuando se materializan las relaciones de comunión, con el fin de construir oportunidades de desarrollo compartido, de florecimiento profesional y humano en beneficio de los individuos y de la organización. Genera una cultura organizacional que adhiere a una visión antropológica que hace referencia a la persona, la cual es capaz de donar, dar y recibir al otro como don, donarse y recibirse porque la relación con el otro es portadora de cambio.

Considera, que la persona es capaz de comunión, y para practicarla necesita ciertas aptitudes y sobre todo vocación a construir comunidad. Es un desafío y todo intento de ponerla en acción no significa que se logre. Tanto más si esas relaciones se desarrollan en organizaciones complejas como son las empresas. Según Mele (2003), son experiencias que concretan culturas organizativas que humanizan, que no sólo consideran a las personas, sino también y sobre todo son propicias a favorecer el desarrollo humano.

La Economía de Comunión promueve valores y principios tales como la reciprocidad, la gratuidad, el bien común, el don, entre otros. Inspirada en esta propuesta, siendo valores compartidos con la misión y filosofía de la UCC, al momento de comenzar e implementar el proyecto se eligieron para hacer cultura la RSU.

Bert Hellinger⁶ desarrolla 4 principios de la mirada sistémica, llamados órdenes del Amor son conscientes y velan por el orden en las relaciones, tomamos el de pertenencia. En la organización, la pertenencia es una elección temporal, hasta tanto y en cuanto se alcance el objetivo.

⁵ El valor de los valores (177).

⁶ Felicidad Dual Bert Hellinger y su psicoterapia sistémica.

3.- PRESENTACION DE LA EXPERIENCIA RSU en FACEA

A continuación, presentamos la experiencia, a partir del análisis del proyecto y sus respectivos informes anuales, bianuales de la implementación y observación directa participante. En la siguiente tabla se encuentran las dimensiones de análisis observadas, tales como las acciones asociadas al proyecto, su vinculación con los objetivos del mismo y los eventos centrales registrados en la bitácora de esta experiencia, se presenta el esquema resumen.

Gráfico 1: Evolución de los socios externos

Acciones	Objetivos	Bitácora
<p>Origen del proyecto. ¿Por qué surge y cómo se elige? La unidad académica, con el in de alcanzar los objetivos institucionales. Además, necesita garantizar la condición de egreso a partir del año 2019 con el nuevo plan de estudios, con un enfoque integral con el fin de que los estudiantes puedan transitar un proceso y la institución generar cultura. Un grupo de recién graduadas de la carrera de LAE, acercaron al decanato la inquietud de la necesidad de que en la formación se acceda a un contacto y compromiso con los sectores más vulnerados de la sociedad. Por esta razón se eligió a los emprendedores por necesidad.</p>	<p>Específicos: Integrar el servicio y aprendizaje destinado a cubrir necesidades de la comunidad, atendiendo a emprendimientos de sectores vulnerables, planificándose institucionalmente de forma de integrar el servicio con la currícula. Generar un espacio para la integración y sinergia entre estudiantes de ambas carreras Contador Público y Licenciado en Administración de Empresas (LAE). Desarrollar una asignatura teórica práctica, donde se brinde el marco conceptual sobre el acompañamiento profesional, herramientas de servicio a los emprendedores y reflexión sobre la acción y en la parte práctica donde se brinda Capacitación y asesoramiento.</p>	<p>En 2015 la facultad desde la Coordinación de Proyección Social, presenta ante la Secretaría de Proyección Social Universitaria⁷(SPSU), un proyecto bianual con vinculación curricular⁸. Es la única unidad académica con ese rol. Ese año, las egresadas colaboraron con el desarrollo de actividades. Después por sus realidades laborales y académicas no siguieron. Actualmente una de ellas, participa del grupo de EdC y fue seleccionada para participar del encuentro (EdeF). También se generaron reuniones con la Universidad Católica de Uruguay (UCU), para aprender de sus experiencias. Actualmente ese docente participa de Edc en su país y participará del encuentro EdF. Al comenzar pocos tenían capacitación y experiencia en RSU, generaba temores. Fue clave el rol del asesor pastoral, “hagan, empecen, después se ajusta, sino</p>

⁷ evalúa y aprueba mediante un comité y asigna fondos para la ejecución del proyecto e incentivo a los docentes. Anteriormente se habían presentado y no fueron aprobados por falta de claridad en las necesidades de la comunidad.

⁸ Transferir el conocimiento teórico a la comunidad.

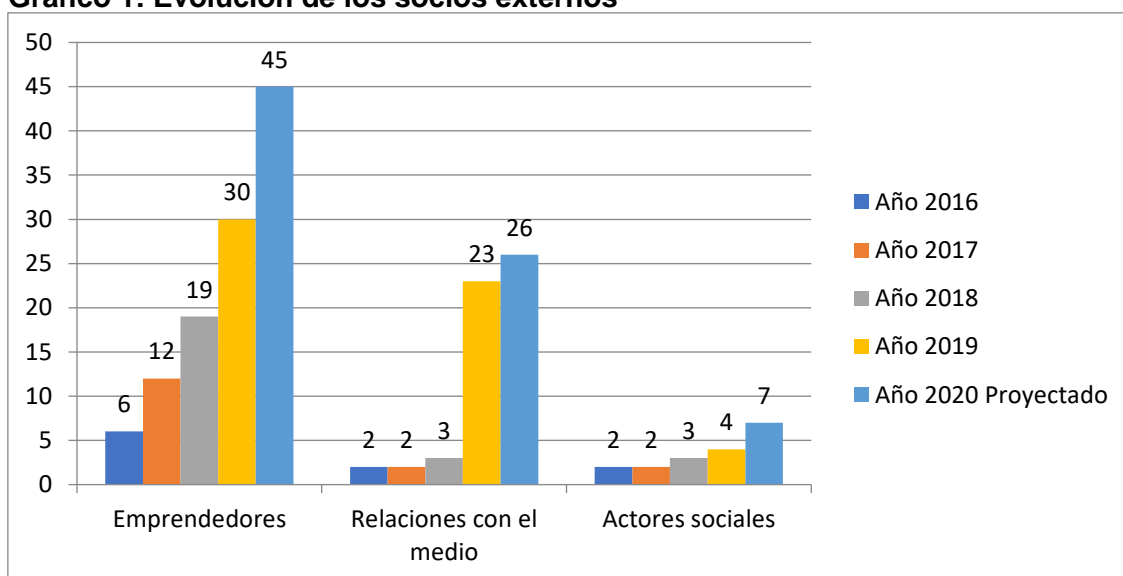
		<p>nunca se hará”. Al comenzar con nuevas cátedras, recordamos el propósito de nuestra pedagogía ignaciana aprender haciendo. Otro propósito es evaluar cada acción, es reflexionar sobre las prácticas para sostener las positivas y cambiar las no tanto.</p>
<p>Objetivos de la implementación Objetivo pedagógico conformar una comunidad de aprendizaje promoviendo la enseñanza participativa y la reciprocidad facilitando a los alumnos la posibilidad de que se acerquen a otras realidades sociales, a través de la experiencia de vida de los beneficiarios que enseñan a través de su realidad, desde lo académico solo se puede transmitir como caso, a través de la vivencia, conocen la realidad social, y luego pueden intervenir en favor de estos sectores poniendo en práctica los conocimientos aprendidos en el aula. El mismo se ha renovado y en el 2020 estamos implementándolo por tercera vez consecutiva.</p>	<p>Estrategias u objetivos operativos: Generar cultura</p>	<p>Para promoverla en 2017 y 2018, se generaban 3 encuentros: Primero: presentación del proyecto, con la participación de las autoridades de la Universidad, participantes internos y externos de años anteriores incluso la UCU. Segundo: Contextualización y reflexión sobre la realidad socio económica del perfil de estos emprendedores. Tercero: sobre la relacionalidad entre los participantes, para reflexionar sobre el encuentro con el otro en el aula; con la participación y experiencia de empresarios que en su cadena de valor trabajan con personas con vulnerabilidad social.</p> <p>Fue clave, el compromiso de las cátedras del Departamento de formación, colaboraron, cediendo sus horas para los encuentros y eventos de cierre al finalizar cada semestre. Actualmente se hace uno anual con todos y otro con las familias para entregar los diplomas. La cátedra de Derecho Privado II, por estas actividades tuvo la motivación de sumarse. Cuando se les aviso de la actividad, lo consideraron como una pérdida de tiempo y al conocer la propuesta, les pareció importante incorporarse como cátedra.</p>

		<p>A partir del 2018, se discontinuaron estos encuentros, porque se comenzó a generar la cultura con la participación de las cátedras de primer año de ambas carreras. En el 2019 los contadores en ambos semestres; y estaba planificado igual para el 2020, para los LAE, se postpuso por el aislamiento, aunque en dos clases se presentó el proyecto en la materia y con la participación del docente de filosofía que acompañará a reflexionar la relación con el medio y la misión institucional.</p>
	<p>Generar el encuentro con la realidad con el fin de volver al aula y re pensar las teorías.</p>	<p>En 2019 se generó un espacio extra áulico de comunión de experiencias entre las cátedras, reflexión sobre la educación con calidad, terminando con un asado. En el primer semestre del 2020 ante la realidad del Aislamiento Social Obligatorio, el nuevo decano propuso generar una instancia de reflexión sobre la misión de la Universidad y la experiencia de estos años de implementación, con el propósito de que se puedan hacer los ajustes pertinentes para detectar mejor las necesidades de los emprendedores y el mayor desafío mayor ante la realidad social post Covid 19. Ha sido muy positiva, se realizaron ajustes como nuevo modo de proceder.</p>
	<p>Generar conocimiento. A partir de la reflexión del encuentro con la realidad. Construir el capital social. A través de la construcción de lazos de confianza entre la</p>	<p>Les compartimos los siguientes videos y desarrollaremos en un próximo trabajo. https://youtu.be/q_0ILCDFNwc https://www.youtube.com/watch?v=_lcVarKTn5s&feature=youtu.be</p>

	comunidad interna y externa.	
<p>¿Cómo se convocó a las cátedras? ¿Cómo se las convoca en los proyectos siguientes?</p>		<p>Al comenzar, generamos una reunión, con la participación como instrumento de gestión con docentes y cátedras con perfil para aplicar RSU; identificando su motivación intrínseca que se usa hasta ahora. Les resultado innovador, nunca habían sido convocados para una acción como equipo.</p> <p>Después se avanzó el proceso de construcción de confianza con cada docente con reuniones individuales.</p> <p>A partir del 2018 se generó el ciclo emprender considerando la necesidad de los emprendedores con las cátedras: introducción a la contabilidad, contabilidad básica, costos e introducción a la comercialización, se las acompaña en la implementación.</p> <p>En un comienzo había mayor participación de las cátedras de LA, al iniciarse el cambio de plan de estudios y la acreditación por CONEAU se priorizó la carga de Contador. Los estudiantes se involucran en 1, 2, 3 y 5 año. En primero y segundo con el mismo grupo de emprendedores.</p>
<p>.¿Cómo se construye la relación con la comunidad?</p>		<p>Comenzamos reconstruyendo la relación de confianza preexistente con dos actores sociales vecinos. Una vez fortalecido esos lazos, se comenzó a construir relación con otros incluso con el Sector Público y Privados. Siempre yendo al barrio compartiendo la experiencia e invitándolos a las clases y eventos de cierre. La cantidad de emprendedores se define</p>

		<p>en función de los estudiantes, estimando un emprendedor cada 5 estudiantes.</p>
--	--	--

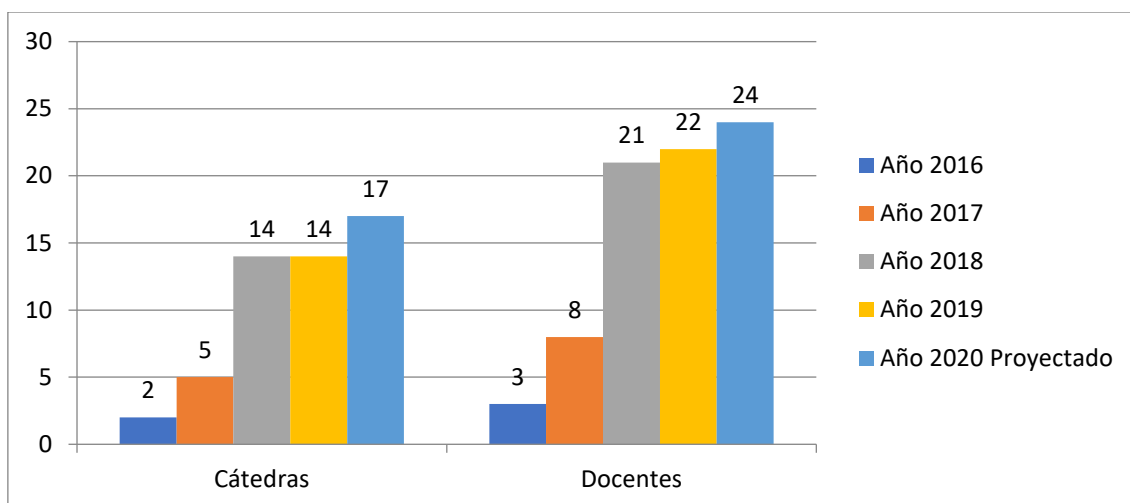
Gráfico 1: Evolución de los socios externos



Fuente: elaboración propia

En el gráfico 1 se puede observar que la relación con el medio se encuentra en un momento de construcción de confianza. En su implementación en el año 2006, participaron 6 emprendedores, de dos actores sociales y relaciones con el medio. Ampliándose a 30 emprendedores en el proyecto 2019. Lo que da cuenta del inicio de un proceso de acercamiento de la Universidad a la realidad.

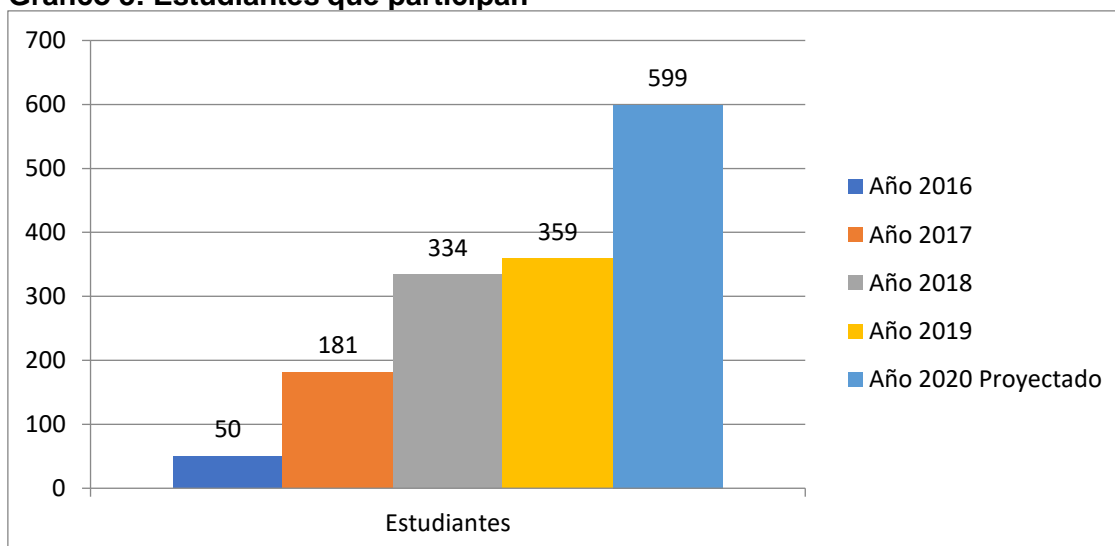
Gráfico 2: Evolución de los docentes participantes



Fuente: elaboración propia

En el gráfico 2, puede observarse que el proyecto de FACEA se encuentra en un período de expansión, En su implementación en el año 2006, dos Cátedras y tres docentes comenzaron con esta experiencia, ampliándose a 14 Cátedras con 22 docentes en el proyecto 2019, lo que da cuenta del inicio de un proceso de cambio cultural en las prácticas curriculares de los docentes.

Gráfico 3: Estudiantes que participan



Fuente: Elaboración propia

De igual manera que en los docentes, el gráfico 3 nos muestra el impacto del proyecto a nivel de la participación de los estudiantes de FACEA, nótese el salto cuantitativo de 50 estudiantes en 2016 a casi 359 estudiantes en 2019, desde el año 2018 comenzaron a participar estudiantes de primer año, actualmente en la carrera de CP tienen actividad en más del 80 del tramo de su proceso de formación.

Por otra parte, el análisis de las encuestas realizadas a estudiantes y docentes evidencian, que la experiencia les permitió:

Estudiantes:

Aplicar conocimientos teóricos.
Conocer otros emprendimientos y estilo de hacer negocios.
Aprender desde la realidad.

Docentes:

Enseñar desde la realidad.
Relación integral con los estudiantes.
Oportunidad de un encuentro humano además de “técnico”.
Aportar conocimientos a otra realidad social.
Concretar una ciudadanía responsable.
Experiencia de un compromiso en la transformación social desde su profesión.

Comunidad externa emprendedores:

Confianza y seguridad en sí mismo.
Relación con la realidad del contexto del emprendimiento.
Espacio para compartir el “ser emprendedor”.
Acompañamiento en implementar sus ideas.

Y sus emprendimientos:

Con estrategias de marketing.
Estimando y calculando sus costos.
Utilizando la gestión para tomar decisiones.
Generando redes, y asociatividad.
Emitiendo informes de ingresos y egresos.

4.- ANALISIS

Se visualiza, la RSU como una oportunidad para poner en práctica los valores de la comunión, confianza, reciprocidad e institucionales de verdad, justicia entre otros, gestionando desde la pedagogía ignaciana siendo un medio el discernimiento.

Los objetivos específicos se fueron transformando y en general se concretó a la realidad, a través de las evaluaciones de la implementación y se sostuvo el objetivo pedagógico.

Se puede observar la transversalidad de la comunión, confianza y el principio del *todos pertenecen* desde que se comienza a diseñar el proyecto y durante la implementación. Los actores son considerados también en el proceso de mejora continua. Se lo puede constatar en los testimonios de los vídeos.

Tal vez sea un aporte al interrogante sobre la visión antropológica que se necesita para repensar la gestión. Tan solo recuperando lo más primario del Ser, el reconocimiento del don y la persona. Y así se aporte a una economía que considera la naturaleza del ser humano y su potencialidad distinta a la convencional. Al generar un

acompañamiento integral a estas experiencias de los estudiantes para que descubran su propósito y generar negocios con propósito. Se evidencian relaciones distintas a las tradicionales, analizando como aborda cada cátedra se podría profundizar en el aporte concreto a las relaciones de la comunidad educativa, y como se concretan el dar y la gratuidad.

Richard Brisebois (1997), dice que la acción de confiar; se expresa con el cuerpo, con una mirada, una mano extendida y en algunas culturas con un abrazo. A través de las fotos y videos se evidencian en relación entre la comunidad interna y externa.

El propósito de generar cultura se alcanzó, el proyecto permaneció con tres cambios de gestión decanal donde cada uno hizo su aporte para mejorarlo. Para ello el equipo de trabajo se propone el desarrollo de indicadores de impacto por medio de la implementación sistemática de encuestas que permitan valorar: Sostenibilidad del emprendimiento, resultados académicos de los estudiantes, impacto en la cultura.

5.CONCLUSIONES

“Las prácticas de gestión visibilizan los aspectos intangibles de las organizaciones, sus valores, principios la filosofía organizacional”⁹, confianza, gratuidad y reciprocidad: entre las comunidades y cada actor por el empoderamiento personal; intercambio de saberes en igualdad de condiciones la comunidad interna pone al servicio los conceptos teóricos y la externa su experiencia de ser emprendedores por intuición sin conocimientos técnicos.

Con la implementación se aporta a los objetivos institucionales de garantizar la condición de egreso con un desarrollo integral de RSU hecha cultura en la FACEA, un aporte valioso a la misión institucional con reconocimiento del Área Central por la involucración con este tipo de emprendedores. Los estudiantes, agente de cambios de la sociedad han hecho experiencia y encuentro con las necesidades de la comunidad. La Universidad forma parte de la formación de los estudiantes para el mundo, a través de estas experiencias son oportunidades de transformación personal, que pueden ser un medio para la propuesta de Zamagni¹⁰, que se necesitan altos niveles de cooperación que presupone la existencia de fuertes vínculos de confianza entre los agentes económicos.

Experiencias de comunión, diálogo, una lógica de aprendizaje diferente, una oportunidad de reconocer no solo su conocimiento técnico sino sus capacidades blandas y el reconocimiento también de la dignidad del otro, como un otro en igualdad de dignidad por el solo hecho de Ser. Acompañados por docentes, para promover la transparencia, el entendimiento, el compromiso, la reciprocidad y la cooperación, o la orientación hacia el reconocimiento y la satisfacción de la diversidad.

⁹ PRACTICAS DE GESTION EN ORGANIZACIONES DE ECONOMIA DE COMUNION (EdC).

¹⁰ La persona, Luigino Bruni y Stefano Zamagni (2003).

La comunidad interna y externa se encuentran desde su esencia de ser personas y a través de los relatos hicieron experiencia de comunión, gratuidad, relación, solidaridad; concretándolo a través de la confianza como instrumento de gestión. Una confianza recíproca, docentes que acompañan y confían en sus estudiantes, emprendedores que sienten la confianza en el encuentro con la comunidad académica, una experiencia de reconocimiento personal y comunitario con un impacto en la dignidad y en el desarrollo personal y profesional. Experiencias que al acompañarlas y sostenerlas en el tiempo aportan liderazgos que contribuyen con sus dones, talentos, luces, sombras, fortalezas, debilidades, todo su ser, su humanidad.

Consideramos muy valiosa la propuesta de la Universidad de implementar una enseñanza desde el Servicio Social. Esta mirada aporta a la construcción de confianza, uno de los bienes inmateriales más necesarios para reconstruir el capital social. Todo ello propenderá en el largo plazo los resultados de una economía basada en el encuentro y la comunión.

REFERENCIAS

Argiolas, G. (2016). *El valor de los valores*. Buenos Aires: Ciudad Nueva.

Brisebois, R. (1997) "Sobre la confianza". *Cuadernos de Empresa y Humanismo*. Cuaderno N°65; 3-65.

Cabarrús, C. R. SJ. (2003). *Diakonia*, (107); 34–62.

<https://press.vatican.va/content/salastampa/es/bollettino/pubblico/2019/05/11/econo.pdf>

Economía de la Comunión. <http://www.edc-online.org/es/inicio/677-josetta-1-es-es/es-estudia-con-nosotros/formacion/es-sec/9848-la-confianza-un-pilar-dela-perspectiva-economica-civil.html>

Mensaje del Santo Padre Francisco para el evento "Economy of Francesco", sábado 11.05.2019

Medina Galván, M. E. y Cossio, P. (2018). Prácticas de gestión en organizaciones de economía de comunión (EdC) -El caso de la fazenda de La Esperanza. *XXIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*. Simposio Economía de Comunión; FCE-UBA.

Universidad Católica de Córdoba. Secretaría de Proyección y Responsabilidad Social Universitaria. <https://www.ucc.edu.ar/proyeccion/secretaria-de-proyeccion-y-responsabilidad-social-universitaria/la-secretaria/presentacion/>

Weber, G. (ed.). *La Felicidad Dual -Bert Hellinger y su psicoterapia sistémica*. Herder.

INNOVACIÓN Y CISNES NEGROS: LA PERSPECTIVA DEL *HOMO ECONOMICUS*

Dottori, Mariano (UBA)

INTRODUCCION

La estructura conceptual que propone la economía neoclásica parte de considerar una doble faceta para el *homo economicus*: productor y consumidor de bienes y/o servicios. Desde esta perspectiva, el análisis debe centrarse en comprender las determinaciones que generan las diversas decisiones en cada uno de estos ámbitos. De fondo, el concepto de maximización es el motor que mantiene la rueda en movimiento, tanto para el beneficio del productor como para la utilidad del consumidor. Este movimiento implica además la derivación de los mecanismos de las leyes de oferta y demanda, con la consiguiente competencia vía precio de las distintas unidades productivas (Levin, 2010: 260).

Es sencillo observar el esquema si se considera el escenario más famoso y relevante para la microeconomía clásica: Robinson Crusoe, maximizando su utilidad y su beneficio, operando en un mundo con diversas restricciones, haciéndose de cocos e intercambiándolos por otros productos en el intercambio en el mercado. El náufrago no interactúa con sus semejantes, sólo los intuye en el momento de compra venta de productos. La escena se repite en los mismos términos al día siguiente y así sucesivamente. Así descrita, la sucesión de las jornadas no altera la estructura del sistema ni sus condiciones iniciales, que permanecen estables e inmutables (Levin, 1997: 145).

Este esquema es útil para analizar la asignación de recursos y los efectos del intercambio de productos durante una jornada particular pero resulta insuficiente para comprender los fenómenos económicos de forma acabada ya que es evidente que, si hay algo que distingue al sistema económico en particular (y a la historia del *homo sapiens* en general), es la sucesión de cambios encadenados unos con otros, en donde las condiciones iniciales del día $x + 1$ son distintas a las del día x ya que las primeras están influenciadas por las condiciones finales de la jornada anterior (Nelson y Winter, 1982).

¿De qué modo opera esta dinámica? ¿Dónde centrar la atención para generar modelos que puedan dar cuenta de las sucesivas transformaciones que ocurren en el mercado? El objetivo del presente trabajo es sugerir una posible dirección para comenzar a responder estas preguntas, tomando como punto de partida la interacción entre distintas realidades que operan de manera simultánea, generando efectos de manera interrelacionada. Nos referimos a las nociones de “Cisne Blanco” y “Cisne Negro”, tomadas del best seller de Nassim Taleb (2007).

¿Es acaso esta clasificación útil para la Ciencia Económica? ¿Resultaría provechoso desarrollar modelos alternativos que procuren comprender la dinámica de un sistema donde el *Homo Economicus* opere en la intersección de estos universos? ¿Podría

derivarse desde esta distinción conceptual un sistema que funcione en constante transformación a partir de las actividades de Robinson Crusoe en tanto productor y consumidor de bienes y servicios? Estas preguntas guían de alguna manera el presente trabajo, que pretende comenzar a discutir esta distinción conceptual y fáctica a la vez y, adicionalmente, evaluar algunas implicancias teóricas para el estudio de la dinámica del intercambio de productos entre los diversos *homo economicus*.

INNOVACION Y CISNES NEGROS

Tal y como lo conocemos en su noción más diseminada, el *homo economicus* suele desenvolverse en el reino de los Cisnes Blancos, un mundo donde no existen descubrimientos de nuevas técnicas o de nuevos bienes y servicios que impactan en el mercado. En este contexto, el foco está ubicado en una efímera ronda de mercado y solo en ella. La repetición de los eventos de compra venta es también la repetición de las condiciones iniciales y de los resultados del sistema. Sin embargo, sabemos que en un horizonte temporal lo suficientemente considerable, las condiciones finales de una jornada *x* sí afectan las condiciones iniciales del siguiente día y, para entender esta dinámica, debemos dotar al sistema de la capacidad intrínseca de evolucionar.

Tendremos entonces, por un lado, un mundo predecible, en donde no existen grandes anomalías y los datos atípicos pueden ser desechados y por otro, uno en donde los eventos improbables, impredecibles y en parte incognoscibles, impactan fuertemente y modifican el mundo que habitamos. De ahí la distinción entre “Cisnes Blancos” y “Cisnes Negros”, eventos que aparecen como similares pero que en esencia son diversos y poco comparables. A menor impacto y menor improbabilidad, podemos decir que estamos cerca de un Cisne Blanco y a mayor impacto e improbabilidad, nos acercaremos a un Cisne Negro. La incognoscibilidad de estos últimos, por supuesto, hace imposible considerar esta clasificación como una variable dicotómica. Es por este motivo que la distinción debe tomarse como una variable continua en una escala de grises, si vale la comparación. Como veremos a continuación, la esquematización continua entre un Cisne Blanco y un Cisne Negro trata no sólo de los bienes y servicios que se intercambian en el mercado sino también de los métodos para obtenerlos e incluso de las características implicadas en los distintos *homo economicus* que los buscan.

Para facilitar la comprensión de estos mundos, imaginemos un pescador y una pescadora, con iguales herramientas y en las mismas condiciones. El primero, busca pejerreyes medianos y captura algunos pocos con regularidad. Podremos calcular la asiduidad con que los peces son capturados, la moda, la media y la desviación estadística del tamaño y peso de las presas y a partir de esa información, inferir la probabilidad de que nuestro pescador capture tantas piezas de unas características específicas un día “*x*”. La pescadora, en cambio, no está interesada en capturar pejerreyes regulares. Por meses no consigue botín hasta que, en un determinado momento y de manera sorpresiva, captura una ballena. Improbable, pero no imposible. ¿Qué puede decirse, estadísticamente significativo, sobre la ballena? ¿Puede comparársela con los peces regulares, de peso, medida y ritmo de aparición poco variable? ¿Es acaso la ballena un pejerrey gigante? ¿Puede estimarse en qué momento

la pescadora capturará otra ballena? ¿Qué ocurre cuando un Cisne Negro hace su aparición en un momento x ?¹

Consideremos en principio dos tipos de efectos. Por un lado, un nuevo producto que es aceptado en el mercado y por otro, el perfeccionamiento en una función de producción particular que posibilite en el momento $x + 1$ la generación de determinados bienes o servicios con menos esfuerzo que en x . En ambos casos, el innovador exitoso poseerá ventajas sobre los otros participantes ya que, o bien la tecnología necesaria para generar este cisne negro no es necesariamente pública y en consecuencia habrá un sólo oferente para este producto novedoso, o bien la mejora en la función de producción permite generar los mismos bienes o servicios, pero de forma más competitiva que el resto de sus competidores. En cualquiera de los dos casos, se generarían asimetrías en cuanto al poder de mercado de cada *homo economicus*.

¿Qué ocurre en las jornadas posteriores a x ? Existen dos efectos contrapuestos que es necesario destacar: Por un lado, las mecánicas que generan que el innovador exitoso en el momento x esté mejor preparado para innovar exitosamente en $x + 1$, incrementando de esta manera su poder diferencial de mercado. Por el otro, la dinámica que opera en sentido opuesto, reduciendo el poder diferencial de mercado a medida que transcurre el paso de las jornadas.

Con relación al primer punto, vale destacar que los beneficios extraordinarios obtenidos en la jornada x permiten al *homo economicus* disponer de un mayor grado de libertad para obtener una nueva innovación en los momentos posteriores, al permitirle incrementar su resiliencia ante la incertidumbre de encontrar un nuevo Cisne Negro distinto al anterior. Aquellos que no hubieran dado con una innovación exitosa anteriormente no tendrán esta posibilidad. De esta manera, innovar exitosamente en el momento x incrementa la probabilidad de encontrar una nueva innovación en el futuro.

En segundo lugar, dos consideraciones sobre la dinámica de la competencia con los otros *homo economicus* que harán reducir el beneficio extraordinario obtenido en la jornada x . Por una parte, nada asegura que entre los otros agentes no pudiera encontrarse que alguno (o varios) de ellos capturase (o capturasen) un nuevo y distintivo Cisne Negro en $x + 1$ o en $x + 2$, lo que reduciría el poder de mercado diferencial del participante que innovó exitosamente en el momento x . Por otra parte, el beneficio adicional obtenido en el momento x ocurrirá mientras las ventajas del innovador sobre el resto de sus semejantes perduren en el tiempo. Sin embargo, luego de un lapso determinado, el Cisne Negro del momento x pierde sus principales atributos: impredecibilidad, improbabilidad e impacto. A medida que las jornadas se suceden, la innovación particular pierde su efecto como innovación en sí y vuelve a acercarse al reino de los Cisnes Blancos, ya que en principio nada prohíbe al resto de los participantes del mercado hacerse eventualmente de la tecnología necesaria para

¹ Incluso la metáfora del pescador tiene sus límites, porque la idea de ballena no termina de encajar en la definición de "Cisne Negro" dado que nosotros conocemos de antemano qué es una ballena. Piénsese por ejemplo en el fuego, la rueda, la electricidad, el avión, el teléfono, internet o los teléfonos inteligentes. Antes de su invención, todos estos elementos estaban ocultos incluso para sus propios inventores. ¿Acaso algún habitante del siglo XV sabía o imaginaba que pocos siglos después el ser humano podría volar utilizando aviones o visitar la luna?

capturar ese mismo Cisne Negro en el momento $x + 1$ o $x + 2$. La dinámica de esta transición hacia un Cisne Blanco puede ocurrir en un horizonte temporal variable.

Dentro del paradigma de la maximización del *homo economicus* en tanto productor de bienes y servicios, poseer poder de mercado puede generar beneficios extraordinarios mediante dos canales principales: en primer lugar, a través de aumentar el precio de sus productos manteniendo constante las cantidades ofrecidas (y/o aumentando las cantidades ofrecidas manteniendo precios constantes) y en segundo, al hecho de que la aparición de un nuevo producto equivale, en el corto plazo, a la existencia de un sólo oferente: ¿puede acaso compararse el precio de la ballena con el del pejerrey? ¿No son acaso bienes de algún modo incomparables?

Por su parte, el concepto de innovación comienza en el mundo incognoscible de los Cisnes Negros y finaliza en el de los Cisnes Blancos. Se ubica en la relación entre ambas esferas. Parte del primero, pero debe ser validado en el segundo. Si es aceptado, podría decirse que la innovación (y el innovador) resultaron exitosos y viceversa. Esta dinámica puede derivarse del mismo paradigma de la maximización de funciones objetivo. En efecto, uno de los modos más sencillos de incrementar la utilidad reside en incrementar el beneficio y, como hemos mencionado antes, obtener beneficios extraordinarios puede ocurrir como consecuencia de innovar exitosamente. Si bien esta tarea está por demás sujeta a condiciones de incertidumbre y restricciones materiales, si el ejercicio resulta satisfactorio y el mercado valida los resultados innovadores, el agente logra relajar su restricción presupuestaria, incrementar su poder de compra y de esta manera, obtener una utilidad indefectiblemente más alta que en escenarios de mayor “regularidad”. Este es el mecanismo intrínseco a través del cual el mundo de los Cisnes Blancos se relaciona con el de los Cisnes Negros.

En síntesis, en tanto resultado del proceso de producción del *homo economicus*, un producto puede ser clasificado en un continuo entre un “Cisne Blanco” y un “Cisne Negro” dependiendo de su impacto en el mercado y de su “improbabilidad”. La distinción no aplica sólo a los productos (bienes o servicios) sino también a la técnica o tecnología implicada e incluso al modo de operar bajo incertidumbre del propio innovador. Utilizar modelos que parten de supuestos de relativa igualdad en el peso de los oferentes y demandantes en el mercado elimina todas estas potencialidades. El análisis económico propuesto por la microeconomía clásica y la competencia vía precios resultan de gran utilidad para estudiar el sistema en estos casos, pero debe ser reformulado cuando se consideran productos y técnicas más cercanos al reino de los “Cisnes Negros”

LA PERSPECTIVA DEL *HOMO ECONOMICUS*

¿Qué ocurre cuando se inunda el mundo de pescadores de ballenas? ¿Existen presas suficientes para todos ellos? Incluso asumiendo que sí, existe una condición sin la cual innovar resulta imposible. ¿Cuántos días precisó la pescadora para capturar su ballena? ¿Cómo logró sobrevivir todos esos días con sus redes vacías? ¿O aquellas jornadas en las que el mercado no aceptó la ballena capturada como una innovación digna de ser reconocida como tal? Si innovar es imaginación, ensayo, error y perseverancia, también es poseer como condición necesaria la capacidad de sobreponerse a esos tropiezos en el camino, inherentes al proceso. Sólo es posible ir en búsqueda de lo improbable si se tiene la capacidad de tolerar, desde un punto de vista intelectual y material, volver con

las “redes vacías” una indeterminada cantidad de ocasiones. Esto implica, necesariamente, la existencia de un patrimonio que el pescador de Cisnes Negros posee con antelación a su decisión de aventurarse a lo desconocido. En cambio, el pescador de Cisnes Blancos puede prescindir de este resguardo, dado que volver con las redes vacías es, en este modelo, al menos altamente improbable. Alternativamente, el planteo anterior implica que, sin ese patrimonio, la búsqueda de Cisnes Negros es imposible y sólo queda intentar capturar Cisnes Blancos.

Supongamos ahora que, en efecto, un pescador captura en la jornada x un Cisne Negro que logra impactar en el mercado, generando ventajas sobre el resto de los agentes. A partir de su poder de mercado diferencial, su restricción presupuestaria se relaja y le resulta posible incrementar su consumo y utilidad. ¿Aumentará su patrimonio también? La respuesta a esta pregunta depende en esencia de dos factores: de la cantidad de días que no le fue posible conseguir presas y del poder de mercado diferencial que logró obtener. Es verosímil considerar casos en donde el patrimonio se redujera, otros en donde se mantuviera estable y otros donde creciera sostenidamente². Lo que sí puede establecerse con seguridad es el poder de mercado diferencial que el innovador exitoso obtiene en el momento x .

Por otra parte, a partir de la distinción propuesta, se vuelve necesario reevaluar algunas consideraciones sobre el *homo economicus* en tanto productor de bienes. La noción de “Empresario de sí mismo”, estudiada por Michel Foucault en el “Nacimiento de la Biopolítica” resulta clave en este contexto. El pensador francés entiende que, a partir de mediados del siglo XX, corrientes neoclásicas de pensamiento económico tratan de ubicar las ideas de trabajo y salario como espejo de las ideas de inversión y renta. Desde esta perspectiva, cada trabajador no procura vender su tiempo a cambio de un salario, sino que es, antes que nada, un “emprendedor” que arriesga su capital, decidiendo, libremente, invertirlo en aquella rama de la producción que mayor beneficio le pueda generar (Foucault, 261). Estas concepciones contrapuestas no son necesariamente contradictorias, es decir, cabe a una persona cualquiera, ante iguales condiciones, considerar en determinado momento que realiza sus tareas a cambio de un salario y en otros momentos, considerar que está invirtiendo su tiempo como una apuesta ante un futuro incierto (Nelson, 1959). Del mismo modo, nada impide a un productor de bienes o servicios tomar el lugar de pescador de Cisnes Negros en ciertos momentos y, alternativamente, convertirse en un pescador de Cisnes Blancos, mientras se cumplan las condiciones necesarias previamente nombradas.

En este contexto, el *homo economicus* debe, si realmente pretende maximizar su “felicidad” (su beneficio y su utilidad), arriesgarse a buscar nuevos productos. Esto implica invertir su tiempo, desarrollar sus ideas, testearlas y finalmente ofrecer el producto a los consumidores. Luego debe lograr que este sea aceptado y validado por la demanda en el mercado. Si eventualmente semejante empresa resulta exitosa, la mecánica debe comenzar nuevamente, buscando otra invención diferente de la anterior (Arrow, 1962). No basta con contemplar al pescador y la pescadora que nombrábamos más arriba y considerar que el primero procura vender su fuerza de trabajo y que la segunda es una aventurera que invierte su capital (su tiempo) en busca de una renta.

² Compárense estas conclusiones con el clásico análisis de la microeconomía de Robinson Crusoe donde el célebre náufrago cosecha sus cocos día tras día, jornada tras jornada y siempre, en cada caso, su patrimonio queda o bien enteramente consumido o directamente fuera del análisis.

Lo distintivo es la radicalización del deseo de encontrar esa “renta” a través, necesariamente, de una actividad improbable y es esta generalización con baja probabilidad de satisfacción el rasgo distintivo del mundo de los Cisnes Negros. El leitmotiv: “Dejen al/a la pescador/pescadora que busque su ballena en paz, déjenlo trabajar/déjenla trabajar, no lo vigilen/no la vigilen, ni lo controlen de cerca/ni la controlen de cerca, ya que él/ella, conoce sus objetivos y no necesita que nadie se los recuerde”³.

Tenemos ahora un conjunto de pescadores de Cisnes Negros igualados en principio por la misión que todos ellos poseen: el objetivo de innovar. Son iguales, sí, en tanto aventureros dejados a su libre albedrío de elegir entre sus opciones e intentar diseminar sus Cisnes Negros a través del mercado. El modo más potente para maximizar la utilidad es lograr que la propia innovación sea aceptada en un grado mayor que la innovación de sus semejantes.

En palabras de Byung-Chul Han: “Quien fracasa en la sociedad (...) del rendimiento se hace a sí mismo responsable y se avergüenza, en lugar de poner en duda a la sociedad o al sistema” (Byung-Chul Han, 3). “Los proyectos, las iniciativas y la motivación reemplazan la prohibición, el mandato y la ley. A la sociedad disciplinaria todavía la rige el no. Su negatividad genera locos y criminales. La sociedad de rendimiento, por el contrario, produce depresivos y fracasados” (Byung-Chul Han, 1).

Esta concepción de la maximización del beneficio y de la utilidad para aquellos pescadores de Cisnes Negros puede pensarse en contraste con las características de la de los pescadores de Cisnes Blancos. En este caso, el riesgo no reside en la pretensión de buscar y encontrar algo improbable, sino en repetir tareas indefinidamente, obteniendo siempre los mismos efectos a través del desarrollo de las mismas técnicas, jornada tras jornada. ¿No se ve afectado acaso el entendimiento del *homo economicus* ante el hecho de dedicar sus horas a capturar pejerreyes (o cosechar cocos) día tras día, indefinidamente?

Estos riesgos son notados ya desde la época de Adam Smith:

En el progreso de la división del trabajo, el empleo de la mayor parte de aquéllos que viven de su trabajo, esto es, de la gran masa del pueblo, viene a reducirse a unas poquísimas operaciones muy simples, frecuentemente a una o dos. Pero el entendimiento de la mayor parte de los humanos se forma necesariamente en sus empleos ordinarios. Al hombre que pasa la vida llevando a cabo unas pocas operaciones simples, que acaso tienen siempre el mismo efecto, no se le presenta ocasión de poner en juego su entendimiento ni de ejercitar su inventiva en la procura de expedientes para resolver dificultades. Naturalmente pierde entonces el hábito de tal esfuerzo y suele resultar a tal punto ignorante y estúpido como puede llegar a serlo una criatura humana (Adam Smith, 687).

³ Es importante destacar las consideraciones sobre la sobreestimación del rol del “emprendedor” en tanto agente de transformación tecnológica en comparación con la subestimación del rol del Estado. No desarrollaremos este punto en el presente artículo, pero vale aclarar que el objetivo principal planteado aquí es derivar la noción de la innovación desde los axiomas mismos del *homo economicus*, en donde no se hace referencia explícita a una instancia, por así decirlo, supra individual (Mazzucatto, 2011).

Podemos diferenciar entonces un conjunto de riesgos asociados a la actuación del *homo economicus* en el mercado que dependen del color de los Cisnes que persigue. En el primer caso, asociado con el mundo de los Cisnes Blancos, el *homo economicus* difícilmente puede poseer expectativas distintas a las de sobrevivir en un mundo repetitivo. Sin posibilidades de fracasar ni de participar de los beneficios de la innovación. En el segundo, encontramos el rasgo distintivo asociado con el mundo de los Cisnes Negros. Aquellos agentes con la exigencia de innovar constantemente, teniendo capacidad de fracasar y perseverar en su búsqueda. Es en este contexto en donde no es preciso “controlar” sino que es más urgente y útil “motivar”, brindar herramientas y dejar hacer. ¿Es el *homo economicus* víctima de su propia racionalidad maximizadora (Levin, 2016)? ¿Son estos efectos tan potencialmente nocivos como aparecen descritos? ¿Son susceptibles de medición?

Este contrapunto no se detiene en el modo en que opera la maximización en estos dos mundos ideales, sino que se refleja también en el modo en que la dimensión temporal impacta en el *homo economicus* en tanto productor de bienes. Piénsese en una sucesión cualquiera de jornadas de intercambio de bienes o servicios. Lanzarse a una aventura improbable implica necesariamente la posibilidad de no poseer bienes para vender durante una cantidad indeterminada de jornadas. Es condición necesaria para esto poseer una dotación inicial de producto (piénsese en el ejemplo clásico del naufragado Robinson Crusoe en tanto productor de cocos) que posibilite al potencial innovador ir tras su Cisne Negro y ser capaz de terminar su jornada con las redes vacías. Sin esa dotación inicial, a la que hemos llamado “Patrimonio” anteriormente, la alternativa es simple: permanecer en el mundo de los Cisnes Blancos y asegurarse de este modo la posibilidad de generar bienes y servicios de manera inmediata para poder intercambiarlos en el mercado y así maximizar su beneficio y utilidad.

Vale aclarar nuevamente que estos mundos no deben entenderse como una dicotomía que puede distinguirse de forma clara y distinguida, sino que deben pensarse como tipos ideales que sirvan de guía conceptual para comprender fenómenos del sistema económico. Lo relevante en todo caso, es poder derivar de los axiomas más fundamentales y simples de la microeconomía clásica las nociones de innovación y de patrimonio, ausentes en primera instancia en el estudio del equilibrio general del mercado. En otras palabras, lo relevante hasta el momento, es la expansión del objeto de estudio de la Ciencia Económica, partiendo incluso del *homo economicus* maximizador de su utilidad y su beneficio, previa distinción conceptual entre el mundo de los “Cisnes Blancos” y el de los “Cisnes Negros”.

CONCLUSIONES

El presente trabajo no pretende ser una revisión de la literatura sobre tan amplio tema. Tampoco busca constituirse, evidentemente, como un punto de llegada definitivo que hubiese acabado tan compleja cuestión. El objetivo está centrado en generar un punto de partida conceptual sobre el cual poder derivar conceptos y modelos que logren explicar fenómenos de gran trascendencia para nuestra época.

La competencia vía precios, asociada a un mundo que se repite cíclicamente similar, posee limitaciones a la hora de comprender fenómenos tan relevantes como la aparición de nuevos productos y nuevas técnicas con impacto en el mercado. En este contexto,

contemplar un mundo de “competencia perfecta” y contraponerlo a uno de “competencia imperfecta”, sin marcar las conexiones entre ambas esferas y las diversas dinámicas que pueden aparecer en el vaivén entre ellas, no resuelve el problema. La idea central entonces es dirigir la mirada a comprender las relaciones existentes entre el mundo de los Cisnes Blancos y el de los Cisnes Negros y el modo en que el sistema evoluciona como un todo, en un horizonte temporal más amplio que el usualmente considerado. Es en ese punto en donde hace su aparición la noción de innovación, como un puente entre estos dos universos, complejizando el estudio de la dinámica del mercado, al generar estructuras donde operan agentes con capacidades técnicas diferenciales y poder de mercado asimétrico.

Esta capacidad de innovar es, necesariamente, atributo del *homo economicus*. Por este motivo es imprescindible revisar sus premisas básicas para, cuanto menos, hacer aparecer en sus decisiones de maximización la necesidad de trastocar a su favor las condiciones iniciales de la siguiente jornada de intercambio, $x + 1$. En este sentido, resulta relevante comprender el modo en que los productores exitosos de Cisnes Negros generan ventajas sobre los productores exitosos de Cisnes Blancos y de qué manera estos hechos influyen en las jornadas subsiguientes.

Si innovar es imaginar, ensayar, fracasar y perseverar, también es poseer necesariamente la capacidad de sobreponerse a esos tropiezos inherentes al proceso. Fundamentalmente, debe comprenderse esta actividad como una potestad de las atribuciones maximizadoras del *homo economicus*, al menos en determinadas condiciones y cuando se consideran horizontes temporales lo suficientemente amplios. De esta mecánica pueden derivarse dos nociones adicionales, que no suelen encontrarse en el análisis microeconómico clásico. En primer lugar, la idea de patrimonio, entendida como resguardo ante la incertidumbre de la actividad del emprendedor que persigue Cisnes Negros. En segundo lugar, aparecen (aún como esbozo conceptual) determinadas consecuencias para el intelecto del *homo economicus* en tanto maximizador del beneficio y la utilidad.

La búsqueda de “Cisnes Negros” es la razón de ser de la evolución del sistema económico. Pareciera fructífero entonces modelar un sistema que mostrara las conexiones entre la mecánica de las estructuras existentes y el modo en que éstas evolucionan. Es que, en esencia, lo que resulta incognoscible para la microeconomía clásica es en realidad el modo en que el *homo economicus* opera cuando se considera un plazo lo suficientemente largo. Lo que aparece como un Cisne Negro en un horizonte de una sola jornada, es en realidad un Cisne Blanco para el sistema en sí. En palabras de Schumpeter: “El problema que usualmente se toma en consideración es el de cómo administra el capitalismo las estructuras existentes, siendo así que el problema relevante es el de descubrir cómo las crea y cómo las destruye” (Schumpeter, 1996: 121).

REFERENCIAS

Arrow, K. (1962). “Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention”. En: R. R. Nelson, ed. *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton: Princeton University Press; 164 – 18.

- Byung-Chul, H. (2018). *La Sociedad del Cansancio*. Barcelona: Herder
- Byung-Chul, H. (2018). *La Sociedad de la Transparencia*. Barcelona: Herder
- Callon, M. (2007). "What does it mean to say that economics is performative?" En: D. MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (ed.), *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*, Princeton: Princeton University Press; 311-357.
- Dosi, G. (1988). "Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation". *Journal of Economic Literature*; v. XXVI, September; 1120 – 1171.
- Dottori, M. (2020). Un Pequeño Empujón para el Homo Economicus. *Revista Bordes*
- Ibañez, A. et al. (2019). "Neurociencia y Neuroeconomía. Contribuciones para el Estudio de la Toma de Decisiones". *Revista Integración y Comercio*. BID, INTAL; 206 – 223.
- Deleuze, G., F. Guattari, (2018). *El Anti-Edipo: Capitalismo y Esquizofrenia*. Barcelona: Paidós
- Foucault, M. (2007). *El Nacimiento de la Biopolítica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fridman, D. (2019). *El Sueño de Vivir sin Trabajar*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Kahneman, D. (2012). *Thinking, Fast and Slow*. London: Penguin Books Inc
- Levin, P. (2016). "Concepto Económico de Salud Mental: Indagación Exploratoria". *Vertex -Revista Argentina de Psiquiatría*, n. 125, enero-febrero; 25 - 34.
- Levin, P. (2010). "Esquema de la Ciencia Económica". *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, año 4, v. 7 y 8; 247 – 289.
- Levin, P. (1997). *El Capital Tecnológico*, Buenos Aires: Catálogos.
- Mazzucato, M. (2011). *El Estado Emprendedor: Mitos del sector público frente al privado*. Madrid: Taurus.
- Mitchell, T. (2005). "The Work of Economics: How a Discipline Makes its World". *European Journal of Sociology*, 297 – 320
- Muniesa, F. (2014). *The Provoked Economy. Economy Reality and the Performative Turn*. London: Routledge
- Nelson, R. (1959). The Simple Economics of Basic Scientific Research. *Journal of Political Economy*, v. 46 , n.2 , August; 297 – 320.
- Nelson, R.; Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard U. Press.
- Piketty, T. (2013). *El Capital en el Siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica

Schumpeter, J. (1996). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Ediciones Folio.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard U. Press

Smith, A. (2010). *La Riqueza de las Naciones*. Siglo Veintiuno Editores.

Taleb, N. (2007). *The Black Swan*. N. Y.: Random House Inc.

Thaler, R., C. Sunstein (2017). *Nudge*. London: Penguin Putnam Inc

Von Hippel, E. (1988). *Sources of Innovation*. Oxford: Oxford University Press

EL PROCESO DE ESCRITURA DE *DAS KAPITAL* DE KARL MARX -OBSERVACIONES SOBRE EL ORDEN CRONOLÓGICO EN LA FORMA DE VALOR

Dveksler, Daniel (UNQ-UBA)

LA FORMA DE VALOR EN LA OBRA DE KARL MARX

En este trabajo analizaremos el proceso de elaboración de una sección particular del *Das Kapital*, la forma de valor, en la obra de Karl Marx. El *Das Kapital* es considerado dentro del universo de los manuales de historia del pensamiento como la obra fundamental del autor (Kicillof, 305) (Roll, 1975: 251) (Blaug, 293) (Roncaglia, 336) (Screpanti y Zamagni, 138). Pero a pesar de la relevancia que se le atribuye, son pocos los trabajos que han puesto el foco en la sección de la forma de valor, e incluso en algunos casos se recomienda no leer dicha sección (Blau, 295). Un recorrido por el proceso de elaboración del *Das Kapital* y las fechas de escritura de cada sección alumbrará las vicisitudes de la obra en su conjunto y la consideración que el autor pudo haber tenido al escribirla.

LA FORMA DE VALOR

En el tercer apartado del primer capítulo del *Das Kapital* el lector de la obra se topa con una sección llamada “La forma de valor”. Dicha sección viene a continuación del desarrollo del concepto de valor en las secciones 1 y 2 del primer capítulo de la obra. La separación en secciones es una modificación que introduce Marx desde la segunda edición en adelante, pero la forma de valor se incluye ya en la primera edición alemana. En un análisis de los escritos de Marx, la primera edición alemana del *Das Kapital* es el primer registro de la forma de valor que contamos. El investigador Michael Heinrich explica que “en la *Contribución a la crítica de la economía política* (1859)¹ se expuso la forma de valor de manera muy reducida y todavía sin separar de la investigación del proceso de intercambio. El primer tratamiento detallado de la forma de valor se encuentra en el primer capítulo de la primera edición de *El Capital*, que se publicó en 1867” (Heinrich, 265). Veremos que el germen de la forma de valor desarrollada en la *Contribución* fue retomado por Marx previo a la escritura del *Das Kapital*. Tal vez la obra más significativa sobre el estudio cronológico de la obra de Marx sea el libro de Rosdolsky, *Génesis y estructura del Capital*. En esa obra, Rosdolsky considera que en el *Das Kapital* “los dos primeros capítulos (“Mercancía” y “Dinero”) ya pueden hallarse en la *Contribución*, obra publicada en 1859” (Rosdolsky, 38). Por ende, no reconoce diferencias entre los dos primeros capítulos del *Das Kapital* y los primeros capítulos de la *Contribución*. El autor pasa por alto una diferencia relevante entre la primera sección de la *Contribución* y el *Das Kapital*, donde Marx desarrolla el concepto de forma de valor,

¹ Desde ahora, *Contribución*.

mientras que en la *Contribución*, a pesar de tocar temas similares y vislumbrar la semilla de la forma de valor, no realiza este desarrollo.

RECONSTRUCCIÓN CRONOLÓGICA

En 1862 Marx le escribe a su amigo Kugelmann sobre la primera sección de la *Contribución*, que servirá como boceto de la primera sección del *Das Kapital*. Ya en ese año estaba considerando la publicación de la próxima parte de su obra. En la carta Marx le dice que “es cierto que el método de exposición adoptado en mi primer libro era, en grado muy considerable, poco popular” (Marx, 1999: 668), refiriéndose a la *Contribución*, y luego desliza la idea de que “si los tiempos llegasen a ser más turbulentos, podría uno elegir de nuevo colores y las tintas más apropiadas para una exposición popular de estos temas” (Marx, 1999: 668). Podemos colegir que Marx ya mostraba algunas dudas sobre la primera sección de la *Contribución* y que incluso evaluaba escribir nuevamente sobre dicho tema.

Años más tarde, cuando *el Das Kapital* cobraba forma y no faltaba demasiado para su publicación, Marx, en otra carta a Kugelmann del 13 de octubre 1866, le explica que la obra se va a dividir en tres tomos, y hace mención sobre esta sección, la primera de la obra, a aclarar que “he creído necesario volver a abordar el problema en el primer tomo ab ovo, es decir, resumir en un capítulo sobre la mercancía y el dinero mi estudio publicado por Duncker²” (Marx, 1999: 674). Parece ser que Marx reconoce dificultades en esa sección y aclara que “incluso gentes muy capacitadas han encontrado la cosa oscura y no la han comprendido bien, lo que indica que debe de haber algo defectuoso en aquella primera exposición del problema, especialmente en cuanto al análisis de la mercancía”. (Marx, 1999: 674). Será justamente en esta sección, reelaborada de la *Contribución*, donde se retoma el análisis de la mercancía y donde aparece un desarrollo novedoso en *el Das Kapital*.

Tenemos entre el 13 de octubre de 1866 y el 3 de junio de 1867 poca información sobre el trabajo de Marx. Pero cuando vuelve a mencionar el 3 de junio de 1867 sus trabajos, la forma de valor parece ser una sección ya desarrollada, al menos en su primera versión del capítulo 1 de la primera edición alemana. El 3 de junio Marx le escribe a Engels mientras revisa los pliegos de la obra en su estadía en casa de Kugelmann, en Alemania. Marx solicita opinión a Engels sobre “cuáles puntos de mi exposición de la forma del valor conviene popularizar en el apéndice, con vistas especialmente al filisteo...” (Marx, 1999: 679). Marx evidentemente busca la manera de facilitar la lectura de la compleja sección de la forma de valor que escribió entre comienzos de 1867 y abril de 1867, tan solo unos meses antes y luego de anunciarlo a Kugelmann por carta en octubre de 1866. Engels, en respuesta a su solicitud, le escribe el 16 de junio que “el pliego 2 sobre todo presenta un fuerte sello forunculoso, pero la cosa no tiene remedio y pienso que debes desistir de esto en el apéndice” (Marx, 1999: 679). Luego Engels le hace algunas recomendaciones de cómo organizar la sección al comentarle que “has cometido el gran error de no dar al discurso, en estos razonamientos abstractos, un carácter más plástico, mediante pequeños apartados y epígrafes separados. Creo que habrías debido tratar esta parte al modo de la Enciclopedia de Hegel” (Marx, 1999: 679).

² Duncker fue el editor de la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859, por lo tanto, se refiere a esa obra.

En esta respuesta encontramos elementos relevantes, ya que tanto Marx como Engels reconocen cierta dificultad en la sección. Engels le recomienda algunas consideraciones en cuanto a la estructura de esta sección, que Marx tendrá en cuenta para la segunda edición y que se observan en parte en el apéndice, donde la exposición es más clara y tiene secciones para cada “salto”. Marx responde a Engels el 22 de junio de 1867, tomando en consideración algunas de las recomendaciones que su amigo le hiciera y le comenta que “por lo que se refiere al desarrollo de la forma del valor, he seguido tu consejo y no lo he seguido, para expresarme también aquí dialécticamente. Es decir, he hecho lo siguiente 1) he escrito un apéndice, en el que expongo la misma cosa con la mayor sencillez y la mayor pedantería posibles, y 2), siguiendo tu consejo, he dividido la exposición en SS etc., con epígrafes especiales.” (Padovel, 235) (Marx, 1999: 681). Al final de dicho párrafo Marx reconoce que “en mi primer estudio (Duncker) soslayé la dificultad del desarrollo al no exponer el verdadero análisis de la expresión del valor hasta después que éste se ha desarrollado ya como expresión en dinero” (Padovel, 235) (Marx, 1999: 681).

Vemos, por lo tanto, que Marx elaborará un apéndice llamado “La forma de valor” en la primera edición alemana previo a su publicación, pero dicho apéndice para la segunda edición fue incorporado en su totalidad al contenido al cuerpo del libro, en el capítulo 1, y luego eliminado como una sección separada. A su vez, reconoce que en la *Contribución* soslayó la dificultad de la forma de valor y que no expuso el verdadero análisis de la expresión del valor hasta la expresión del dinero. Este punto fortalece la hipótesis de que, es en el *Das Kapital* donde la forma de valor tomar vuelo como tal por primera vez.

Engels le responde a Marx el 24 de junio de 1867, dos días después;

El desarrollo de la forma de valor es, indudablemente, el quid de toda esta basura burguesa, pero, hasta ahora, la consecuencia revolucionaria no se subrayaba aún con bastante fuerza, y la gente podía pasar de largo por delante de estas cosas abstractas y salir del paso con unas cuantas frases. Pero ahora se acabaron los subterfugios; la cosa está ya tan meridianamente clara, que no veo lo que van a poder objetar... (Marx, 1999: 681)

Tres días más tarde, el 27 de junio de 1867, Marx le responde a Engels en donde le realiza un detallado informe sobre cómo reestructuró el apéndice al capítulo I. Previamente comenta que “para que veas cómo sigo al pie de la letra tu consejo acerca de la composición del Apéndice, te transcribo aquí la división en SS, títulos, etc., del mismo”. La reestructuración que comenta Marx es la que da orden final al anexo de la “Forma de valor” y que se encuentra en el volumen 3 del tomo 1 de la traducción al español realizada por Pedro Scaron (Marx, [1867] 1975)³. Para cerrar este intercambio epistolar al respecto de la forma de valor, Engels felicita a Marx en carta del 9 de septiembre de 1867 por cómo quedó finalizado el apéndice (MEGA: 422).

Teniendo en cuenta todo este intercambio, cobra más sentido algunos comentarios que Marx realizará al comienzo del *Das Kapital*. En el prólogo a la primera edición alemana, el autor explica que

³ Sobre las traducciones al español de la obra, ver Tarcus, la biblia del proletariado.

La obra cuyo primer tomo entregó al público es la continuación de mi trabajo *Contribución a la crítica de la economía política*, publicado en 1859. La prolongada pausa entre comienzo y continuación se debió a una enfermedad que me ha aquejado durante años e interrumpido una y otra vez mi labor.

En el primer capítulo del presente tomo se resume el contenido de ese escrito anterior. Y ello, no sólo para ofrecer una presentación continua y completa. Se ha mejorado la exposición. En la medida en que las circunstancias lo permitieron, ampliamos el desarrollo de muchos puntos que antes sólo se bosquejaban, mientras que, a la inversa, aquí meramente se alude a aspectos desarrollados allí con detenimiento. Se suprimen ahora por entero, naturalmente, las secciones sobre la historia de la teoría del valor y del dinero. Con todo, el lector del escrito precedente encontrará, en las notas del capítulo primero, nuevas fuentes para la historia de dicha teoría.

Los comienzos son siempre difíciles, y esto rige para todas las ciencias. La comprensión del primer capítulo, y en especial de la parte dedicada al análisis de la mercancía, presentará por lo tanto la dificultad mayor. He dado el carácter más popular posible a lo que se refiere más concretamente al análisis de la sustancia y magnitud del valor. La forma de valor, cuya figura acabada es la forma de dinero, es sumamente simple y desprovista de contenido. No obstante, hace más de dos mil años que la inteligencia humana procura en vano desentrañar su secreto, mientras que ha logrado hacerlo, cuando menos aproximadamente, en el caso de formas mucho más complejas y llenas de contenido. ¿Por qué? Porque es más fácil estudiar el organismo desarrollado que las células que lo componen. Cuando analizamos las formas económicas, por otra parte, no podemos servirnos del microscopio de ni reactivos químicos. La facultad de abstraerse debe hacer las veces del uno y los otros. (Marx, [1867] 1975: 6)

Vemos que Marx tiene claro que la forma de valor es una reformulación de aquello que escribió en la *Contribución*. Incluso las cartas que recorrimos anteriormente nos permiten entender muchos señalamientos que Marx realiza. En el epílogo de la segunda edición, Marx hace un comentario a las modificaciones que realizaría a su obra, ya que comenta:

Hemos efectuado con mayor rigor científico la derivación del valor mediante el análisis de las ecuaciones en las que se expresa todo valor de cambio; del mismo modo, se ha destacado de manera expresa el nexo, en la primera edición apenas indicado, entre la sustancia del valor y la determinación de la magnitud de éste por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Se ha reelaborado íntegramente el capítulo I, 3 (La forma de valor), tal como ya lo exigía la exposición doble de la primera edición. Dejo constancia, de paso, que esa exposición doble me la había sugerido en Hannover mi amigo el doctor Ludwig Kugelmann. Me encontraba de visita en su casa, en la primavera de 1867, cuando llegaron de Hamburgo las primeras galeras, y fue él quien me persuadió de que hacía falta, para la mayor parte de los lectores, una exposición suplementaria y más didáctica de la forma de valor. Se ha modificado en gran parte el último apartado del capítulo I, “El carácter fetichista de la mercancía, etc.” (Marx, [1867] 1975)

Lamentablemente no contamos con más cartas de Marx sobre el tema. Pero con esta información y los prólogos que Marx dejará tenemos algunas pistas para ubicar una fecha aproximada de escritura. A su vez, Enrique Dussel, en su artículo “Four Draft of Capital” (Dussel, 2001) se propone abordar el orden cronológico de escritura del *Das Kapital*, señalando cuatro manuscritos previos a la obra. Dussel aclara sobre la mercancía y la primera sección del *Das Kapital* que “el tema no había sido abordado en

los últimos 8 años pero, en cualquier caso, dejó los capítulos introductorios para el final, para 1867. Y esto no carece de importancia” (Dussel, 18). El autor plantea el siguiente orden cronológico:

1. Desde enero de 1866 hasta comienzos de 1867: capítulos 2–6
2. Después: capítulo 1
3. Desde abril a julio de 1867: apéndice “Forma de valor”
4. 17 de julio 1867: Prólogo a la primera edición.
5. Desde diciembre 1871 a enero 1872: algunas páginas de corrección de la segunda edición
6. Desde 1871 a 1873: segunda edición y posfacio
7. Hasta 1875: correcciones a la edición francesa (importante para la discusión con los “populistas”)

En Dussel (19-20). Este orden cronológico parece coincidir con lo desarrollado en este trabajo respecto a los comentarios que Marx realizará en sus cartas y además, las pistas que Marx dejará en el prólogo de la primera edición y en el epílogo de la segunda edición alemana.

LAS VERSIONES PUBLICADAS DE LA FORMA DE VALOR

A la cronología elaborada por Dussel, le podemos agregar las versiones publicadas por Marx sobre el tema de la forma de valor. Michael Heinrich en su obra *¿Cómo leer El Capital de Marx?* (2009) ubica por lo menos tres versiones de la forma de valor:

Das Kapital, capítulo I de la primera edición alemana (1867).

Das Kapital, apéndice, “La forma de valor” en la primera edición alemana (1867). Luego incorporado desde la segunda edición alemana al cuerpo del primer capítulo.

Das Kapital segunda edición alemana, primer capítulo, sección 3 y 4, donde se encuentra la reformulación del capítulo 1 de la primera edición y del anexo de la forma de valor. La obra fue publicada en fascículos desde junio de 1872 a mayo de 1873 y en volumen a mediados de 1873.

Podríamos a su vez considerar que la versión francesa *Le Capital*, Livre Premier, que se publicó por entregas desde 1872 y como libro entero en 1875 también es una versión en sí misma de la forma de valor. Marx en el epílogo de la edición francesa cuenta algunas vicisitudes que tuvo con el traductor al francés, Joseph Roy, y por lo tanto considera a la obra con “un valor científico propio” (Marx [1875] 2002). Hasta aquí entonces, tenemos cuatro versiones diferentes de la forma de valor publicadas por el autor, a las que le podemos sumar la *Contribución* de 1859 como el germen de dicha sección.

Por último, contamos con una serie de manuscritos y cartas no publicados de Marx que se refieren a la forma de valor. Marx dejó un manuscrito de complementos y modificaciones al libro primero del *Das Kapital*, que fueron las notas que tomó para realizar las modificaciones entre la primera edición alemana y la segunda. La principal modificación entre estas dos ediciones se encuentra en la forma de valor, ya que Marx propuso eliminar la doble exposición del tema de la primera edición alemana, como

comento en el epílogo de la segunda edición. Como subproducto de esto, el fetichismo de la mercancía, que era un cuarto paso de la forma de valor en el anexo, pasó a ser una sección en sí misma en el primer capítulo de la segunda edición. Por lo tanto, al listado de versiones de obras publicadas de la forma de valor podemos agregar los complementos y modificaciones al libro primero, que fue elaborado entre diciembre de 1871 y enero de 1872. Este complemento se encuentra en MEGA II/6, solo existe la versión alemana bajo el nombre de *Ergänzungen und Veränderungen zum ersten Band des "Kapitals"* (Dezember 1871 - Januar 1872).

CONCLUSIONES

Este recorrido nos permite arribar a algunas conclusiones que no suelen ser tan conocidas sobre el proceso de escritura del *Das Kapital* y la forma de valor.

Lo que encontramos en el *Das Kapital* en los capítulos I, II y III desde la segunda edición alemana en adelante es lo último que escribió Marx de la obra, tomado en un sentido cronológico.

Esos escritos no fueron planificados en el plan de la obra, sino que fue una decisión de 1866 por Marx de volver a trabajar esos temas, mercancía y dinero. Aunque como vimos en una carta a Kugelman en 1862, Marx ya tenía reparos sobre lo publicado en la *Contribución*.

La forma de valor es una novedad que figura por primera vez en el *Das Kapital*, a pesar que en retrospectiva podemos encontrar una génesis en la *Contribución*.

La modificación más relevante que Marx hiciera a su obra fundamental entre la primera y la segunda edición, la única edición que el autor realizó en vida, se encuentra en la forma de valor. Las ediciones tres y cuatro de la obra corrieron por cuenta de Engels pero dicha sección sufre pocas modificaciones.

El único anexo con el que cuenta la obra es sobre la forma de valor, que en la primera edición alemana se encuentra desarrollada dos veces, ya que también se desarrolla en el primer capítulo.

Marx publicó la forma de valor en 4 ediciones diferentes, le dedicó menciones en el prólogo y epílogo y en numerosas cartas.

El fetichismo de la mercancía se elabora por primera vez en el anexo de la forma de valor de la primera edición alemana. En la segunda edición aparece en el cuerpo del texto del capítulo uno como la sección 4, y esto es una novedad ya que en su primera versión era una conclusión de la forma de valor.

A modo de comentario final, la sección de la forma de valor no fue simplemente una reelaboración de la *Contribución*, sino que tuvo una modificación sustancial al desarrollarse el concepto como no se había realizado en esa primera ocasión. También Marx y Engels destacan la importancia de dicha sección, pero lamentablemente no nos dan suficientes pistas de cuál es su relevancia en el resto de la obra, más allá de algunos comentarios generales ("un asunto que tiene una importancia demasiado decisiva para la comprensión de toda la obra" Marx, "el desarrollo de la forma de valor es, indudablemente el quid de toda esta basura burguesa", Engels). Sí queda claro que al momento de la publicación tanto Marx como Engels le dan importancia a la sección, con un anexo propio y un lugar destacado en el primer capítulo.

REFERENCIAS

Dussel, E. (2001). "The four drafts of Capital: Toward a new interpretation of the dialectical thought of Marx". *Rethinking Marxism*, 13(1); 10-26.

Heinrich, M. (2009). *¿Cómo leer El Capital de Marx? -Indicaciones de lectura y comentario del comienzo de El Capital*. Madrid: Escolar y Mayo.

Kicillof, A. (2010). *Siete lecciones de historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: Eudeba.

Mark, B. (1985). *Teoría económica en retrospectiva*. México: Fondo de la cultura económica, 3ra. Edición.

Marx K. ([1867] 1999). *El capital: crítica de la economía política, I*. México: FCE.

Marx K. ([1859] 2011). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI Editores.

Marx K. ([1867] 1975). *El capital -El proceso de producción del capital*. México: Siglo XXI Editores.

MEGA (1987). Karl Marx Frederick Engels, *Collected Works*, Volume 42, Marx and Engels 1864 - 1868.

Padover, S. K. (1979). *The Letters of Karl Marx - Selected and translated with explanatory*. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall. Notes and an Introduction by Saul K. Padover.

Roll, E. (1975). *Historia de las doctrinas económicas*. México: Fondo de Cultura Económica.

Roncaglia, A. (2006). *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

Rosdolsky, R (1978). *Genesis y estructura de El capital de Marx*. México: Siglo XXI editores.

Screpanti, E., y S. Zamagni (1997). *Panorama de historia del pensamiento económico*. Barcelo: Eitorial Ariel.

UN PROBLEMA PEDAGÓGICO (Y FILOSÓFICO) EN LA ENSEÑANZA DE LA LÓGICA: ¿QUÉ ES LA LÓGICA?

Fulugonio María Gabriela (FCE- UBA)

Resumen

En mi trabajo pretendo mostrar cómo el problema recurrente que se presenta al comienzo de un curso de Lógica al querer definir la disciplina se presenta también en uno de sus momentos fundacionales, a saber, en el pensamiento del matemático alemán Gottlob Frege, problema que es manifiesto en su obra seminal (1879) *Begriffsschrift. Eine der arithmetischen nachgebildete Formelsprache des reinen Denkens*. Empiezo separando la noción de consecuencia lógica de sus nociones espaciotemporales vecinas para destacar su aparición mediante un análisis apropiado del lenguaje y luego muestro cómo esta estrategia es la que está presente en la construcción de la (llamada posteriormente) definición ancestral.

I - Introducción

¿Cómo comienza un curso universitario en general? En cuanto a los contenidos, es usual comenzar ofreciendo una definición del objeto de estudio al que el curso está dedicado. Aunque ocurre que en muchos casos no hay acuerdo acerca de ello sino distintas definiciones en disputa. Claramente es el caso de la Lógica. Como no sabemos bien qué es, se opta a menudo por el certero golpe de efecto, diciendo que es una disciplina con 2500 años de historia, se nombra a Aristóteles y su silogística y a su maestro Platón y sus diálogos socráticos, lo que de inmediato nos lleva al problema de la argumentación: Hay un modo de proceder humano que es la presentación de argumentos, que está esencialmente asociado con la aceptación o rechazo de los mismos. ¿Pero qué es específicamente lo que se presenta y a qué debemos su aceptación o rechazo?

Precisamente porque el fenómeno es tan complejo, resulta muy útil comenzar por una caracterización minimal de argumento, o sea, ¿qué es lo mínimo que se necesita para poder decir que estamos frente a un argumento? Mi propuesta es restringirnos, al menos como punto de partida, a la siguiente caracterización:

Un argumento es un conjunto de expresiones declarativas agrupables a su vez en dos subconjuntos tales que entre ellos hay una relación de *consecuencia lógica*.

Pero nuevamente nos encontramos acá con aquello que queríamos definir: ¿qué significa que haya entre dos conjuntos de expresiones declarativas una relación de consecuencia *lógica*? ¿Cómo puede ser una relación de consecuencia si no es *lógica*? Pues bien, las expresiones declarativas orales se nos presentan en secuencias temporales (usualmente, a menos que estemos escuchando a distintos emisores sincrónicamente). Las expresiones escritas, en secuencias espaciales.

No obstante, aunque las razones que habilitan (en medida variable) cierto juicio se presentan necesariamente antes o después del mismo, esta presentación fenoménica no parece tener esencial importancia en la formulación y consecuente valoración del argumento. Veámoslo en un ejemplo sencillo:

Argumento A

A María le gustan las manzanas y las naranjas. Por lo tanto, a María le gustan las manzanas.

Argumento B

A María le gustan las manzanas, siendo que le gustan las manzanas y las naranjas. Cualquier hablante competente en la práctica de argumentar reconocerá, tanto si se le presenta el argumento A, como el B, como ambos, y este es el caso que nos interesa, que “A María le gustan las manzanas” se sigue de “A María le gustan las manzanas y las naranjas”, tanto en A, como en B. O sea, más allá de las diferencias en su manifestación, en A y B se defiende lo mismo mediante la *misma forma* y, esforzándonos un poco más, reconoceremos como esencial en esta validez la manera de funcionar de la palabra “y”. Así, en pocas palabras, la generalización de este hecho permite afirmar que la validez de un argumento depende de su forma. Parecería que el lenguaje tiene una constitución tal que permite que ciertas afirmaciones *se sigan* de otras *lógicamente* (por pura razón del lenguaje mismo, del *logos*). La Lógica es la disciplina que asume esto como hipótesis general y que como estrategia de prueba propone un lenguaje que permita dar un significado claramente definido a estas palabras presuntamente responsables de la inferencia (deductiva).

II. Análisis de la idea de consecuencia

En lo que sigue ejemplifico este procedimiento utilizando una propuesta paradigmática: la presentada por Frege en (1879) *Begriffsschrift. Eine der arithmetischen nachgebildete Formelsprache des reinen Denkens* [Bs.]. Esta obra comienza presentando un lenguaje formal absolutamente novedoso para la época, lenguaje que relativamente fácil nos conduce a la lógica de predicados que se enseña en la actualidad. Cabe aclarar que Frege tiene como motivación seminal defender la idea de que los fundamentos sobre los que se alza la matemática son puramente lógicos, en particular lo son la noción de número y el modo presuntamente propio de razonamiento matemático: la inducción bernoulliana (tal como la llama Frege). Y que aspira a hacerlo mediante este lenguaje pensado a tales efectos, de modo que no haya lugar para que se cuelen elementos impropios, muy especialmente expresiones sin sentido definido o que refieran a intuiciones, como ocurre en el lenguaje natural. En el “Prólogo” de Bs., pp. 7-8, leemos: Mi procedimiento fue éste: primero, busqué retrotraer el concepto de ordenación en una serie al de consecuencia *lógica* y de aquí progresar hasta el concepto de número.

O sea, según Frege, el orden propio de la serie de los números naturales es de naturaleza lógica. Esto significa que no será el lugar que ocupen en la serie la base de su diferencia, sino, por el contrario, serán las relaciones que guarden entre sí la base de su ordenación en serie. Frege intentará determinar, entonces, en qué consiste la relación lógica entre los números sobre la que se funda su presentación en serie. Así, mientras que la investigación acerca del concepto de número queda postergada para más adelante, en la *Conceptografía* la investigación es acerca del concepto mismo de serie de modo tal de asegurar el carácter lógico que está en la base de la ordenación numérica.

2.1. Idea intuitiva de propiedad hereditaria

Tras presentar el vocabulario y el modo de usarlo en la primera parte de la obra y el sistema axiomático en la segunda, Frege dice al comienzo de la tercera parte:

(...) el pensamiento puro, que prescinde de todo contenido dado por los sentidos o incluso por una intuición *a priori*, permite –sólo del contenido que nace de su propia naturaleza– producir juicios que, a primera vista, sólo parecen ser posibles con base en alguna intuición. (...) Las proposiciones sobre series desarrolladas en lo que sigue, superan en generalidad, con mucho, a todas las semejantes que se pueden derivar a partir de cualquier intuición de series. Por tanto, si se pudiera tener por más conveniente poner una idea intuitiva de serie como base, entonces no se olvide que las proposiciones logradas de esta manera, aunque tendrían casi la misma fraseología que las que aquí se ofrece, ni con mucho se podría decir sin embargo, que fueran como éstas, ya que sólo tendrían validez en el dominio preciso de la intuición en que se fundaron (Frege 1972, §23).⁴

La controversia con Kant es clara. Por el tono antikantiano de sus observaciones es evidente que Frege pretende mostrar que “juicios que a primera vista sólo parecen ser posibles con base en alguna intuición” pueden ser producidos por el pensamiento puro “sólo del contenido que nace de su propia naturaleza” y prescindiendo “de todo contenido dado por los sentidos o incluso por una intuición *a priori*” (cf. *Bs.*, §23).

Que manejemos una o unas ideas intuitivas de secuencia no significa que hemos de renunciar a la posibilidad de un concepto puro de secuencia. Nuevamente, ¿qué quiere decir esto? Frege defiende la idea de que puede haber secuencias que no sean ni espaciales ni temporales, sino lógicas. Pero para defender esta idea debemos encontrar una característica que permita definir la serie que no sea ni espacial ni temporal. Frege llega a ella partiendo de una idea de uso coloquial: Sea $f(x, y)$ la circunstancia de que y es hijo de x y sea F la propiedad de ser un hombre, definimos “propiedad hereditaria” como sigue:

(PH) $(\forall x) \{ Fx \rightarrow (\forall y) (f(x, y) \rightarrow Fy) \}$

F . la propiedad de ser un hombre, es hereditaria en el conjunto que queda definido por la relación f . En nuestro ejemplo: cada hijo de un hombre es un hombre, *i. e.*, la propiedad de ser hombre se hereda en la relación padre-hijo (cf. *Bs.*, §24).

A partir de esta idea, Frege generaliza y ofrece la siguiente definición en lenguaje conceptográfico de *propiedad hereditaria*:

⁴ Ausserdem sieht man an diesem Beispiele, wie das von jedem durch die Sinne oder selbst durch eine Anschauung *a priori* gegebenen Inhalte absehende reine Denken allein aus dem Inhalte, welcher seiner eigenen Beschaffenheit entspringt, Urtheile hervorzubringen vermag, die auf den ersten Blick nur auf Grund irgendeiner Anschauung möglich zu sein scheinen (...) Die im Folgenden entwickelten Sätze über Reihen übertreffen an Allgemeinheit beiweitem alle ähnlichen, welche aus irgendeiner Anschauung von Reihen abgeleitet werden können. Wenn man es daher für angemessener halten möchte, eine anschauliche Vorstellung von Reihe zu Grunde zu legen, so vergesse man nicht, dass die so gewonnenen Sätze, welche etwa gleichen Wortlaut mit den hier gegebenen hätten, doch lange nicht ebensoviel als diese besagen würden, weil sie nur in dem Gebiete eben der Anschauung Giltigkeit hätten, auf welche sie gegründet wären (*Bs.*, §23).

|

$$\parallel \left[\begin{array}{c} \delta \\ \alpha \end{array} \right] \equiv \begin{array}{c} \delta \\ \left(\begin{array}{c} F(\alpha) \\ f(\delta, \alpha) \end{array} \right) \\ \alpha \\ f(\delta, \alpha) \end{array} \quad (69)$$

E inmediatamente ofrece la siguiente lectura de dicha expresión:

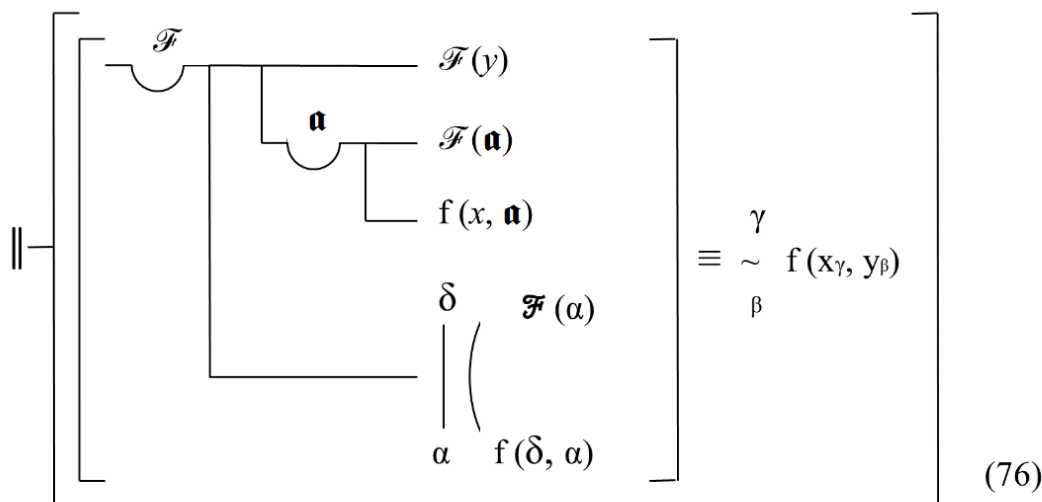
Si de la proposición de que δ tiene la propiedad F , sea lo que fuere δ , se puede inferir en general que cada resultado de una aplicación del procedimiento f sobre δ tiene la propiedad F , entonces digo:

'la propiedad F se hereda en la serie [generada por] f (Bs., §24).

Frege parte de una noción altamente vulgar que es la noción genealógica de antepasado, observando que cuando hay una relación de sucesión entre dos personas debe haber alguna propiedad que estas personas compartan, que comúnmente se conoce como propiedad hereditaria, de manera tal que el antepasado la transmita al sucesor.

2. 2. Análisis conceptual de la idea intuitiva de sucesión:

Tomando en consideración el ejemplo de *propiedad hereditaria* dado, propongo ahora el siguiente análisis de la idea de consecución o serie.⁵ Digo que soy descendiente de Fulugonio, el Conde de Mantua [FCM] si y sólo si tengo todas las propiedades hereditarias que tenía FCM. Nuevamente, generalizando se llega a la siguiente definición de sucesión:



que Frege lee así:

Si de ambas proposiciones, de que cada resultado de una aplicación del procedimiento f sobre x tiene la propiedad F , y de que la propiedad F se hereda en la serie [generada por] f , sea lo que fuere F , se puede inferir que y tiene la propiedad F , entonces digo:
 “ y sigue a x en la serie [generada por] f ” o
 “ x precede a y en la serie [generada por] f ” (Bs., §26).

Y que en lenguaje más afín al actual podemos expresar:

(SUC) $(\forall F) \{ (PH \ \& \ (\forall y) (f(a, y) \rightarrow Fy)) \rightarrow Fb \}$ significa “ y sigue a x en la serie generada por f ”.

A esta definición se le ha objetado lo siguiente: Sabemos que no toda propiedad que intuitivamente se considera hereditaria, necesariamente se hereda. Así es que lo que Frege llama propiedad hereditaria no se corresponde con lo que intuitivamente, al margen de las ambigüedades del caso, denominamos como tal. Un miembro de una sucesión genealógica puede tener un lunar que hereda de sus antepasados y su hijo no heredarlo. No diríamos que por ello su hijo no integra tal cadena. Si nos guiamos ahora por la definición fregeana debemos decir, en cambio, que el tener dicho lunar no es una propiedad hereditaria. Así, si se quiere evaluar si algo es una sucesión en el sentido fregeano, deberán considerarse estrictamente las propiedades hereditarias en sentido

⁵ El ejemplo está inspirado en un mito familiar y en “Frege y Husserl”, curso de doctorado dictado por Ignacio Angelelli en la Pontificia Universidad Católica Argentina en 2006. Su desarrollo puede estudiarse en Fulugonio 2008 y, uno análogo, en Angelelli 2012.

fregeano, *i. e.*, aquéllas que se heredan de manera necesaria, presentes, por ello, en toda la cadena.

La definición de Frege dice que una propiedad es hereditaria en una relación en el caso de que si alguien la tiene, entonces la tiene todo aquel comprometido con el poseedor de dicha propiedad a través de la relación en cuestión. Posiblemente por ello, especulo, el único ejemplo de propiedad hereditaria que Frege ofrece a propósito de una sucesión genealógica es el de ser hombre. Al fin y al cabo, tal vez el catálogo de propiedades hereditarias en una sucesión genealógica no sea tan grande. Más allá de las propiedades que se consideren esenciales al hombre, no se ve cómo pueda determinarse la hereditariad de una propiedad sino, en todo caso, apelando al hecho de que está presente en todos los miembros de una serie tal que, para evitar la circularidad, debe estar definida de manera independiente a dicha propiedad. Pero precisamente la definición de propiedad hereditaria se ha dado en vistas a que mediante ella se alcance una definición de sucesión en una serie. Por otra parte, si dejamos por un momento de lado el hecho de que la noción de serie es subsidiaria de la noción de propiedad hereditaria, es obvio que, de tener una serie, la propiedad en virtud de la cual la serie es tal estará presente en toda la cadena. Pero, dada cierta propiedad, el hecho de que ella sea hereditaria en cierta relación no impide que también lo sea en otra.

Es decir, aun concediendo que existiera y se pudiera ofrecer un catálogo de las propiedades hereditarias no esenciales de alguien, siempre es posible que estas propiedades estén presentes también en alguien fuera de la cadena. (Buenas posibilidades tendrían, por ejemplo, los sucesores de un hermano gemelo de quien origina la sucesión que nos interesa). Pero hay una propiedad que pertenecerá pura y exclusivamente a los miembros de una sucesión: precisamente la de ser miembro de la sucesión, que estará contemplada si se exige que para ser miembro de la sucesión se debe poseer *todas* las propiedades hereditarias que poseen todos los sucesores del que origina la cadena. Así, Frege incorpora en su definición una cláusula que termina de hacer que la elucidación de la noción de sucesión llegue a buen puerto: la exigencia de que para ser miembro de la sucesión se debe ser... miembro de la sucesión!

Que esta característica sea problemática o no depende de la concepción de infinito que se decida defender. En otro trabajo me extendí sobre ello.⁶ En este no busco hacer una crítica de la definición fregeana de ordenación sino un análisis que permita entender por qué dice Frege en el “Prólogo” haber retrotraer el concepto de ordenación en una serie al de consecuencia *lógica*. Tal como Frege señala en una nota al pie en el §81, mediante ella puede expresarse el principio de inducción bernoulliana.⁷ ¿Pero por qué mediante ella retrotraeríamos el concepto de ordenación en una serie al de consecuencia *lógica*?

III. Conclusión

Observemos que en la definición de “y sigue a x en la serie generada por f ” sólo aparecen contenidos judicativos condicionales cuantificados universalmente, o sea, nada que no haya quedado establecido en la primera parte de la *Conceptografía* al fijar el vocabulario y las reglas de formación para la expresión de juicios, reglas que incluyen la lectura plenamente significativa de las formulaciones permitidas. Estos significados de los símbolos utilizados son puramente lógicos. No tenemos espacio acá para describir a cada uno de ellos, por lo que me limito a señalar que ninguno contempla

⁶ Cf. Fulugonio 2008.

⁷ Hay muchísima bibliografía sobre este asunto, aunque recomiendo en particular Boolos 1985, cuyo análisis acerca de la fertilidad de esta definición ofrecida por Frege es especialmente esclarecedor.

intuiciones espaciotemporales, ni empíricas ni puras. Y hay que agregar algo más, especialmente para los lectores hoy alertados, por lo pronto, acerca de la diferencia entre el condicional material y la noción de consecuencia: en la *Conceptografía* por momentos se confunden. Por todo esto, considero que en el hecho de que en la definición dada de ordenación los únicos significados constantes que aparecen son los dados por las barras del condicional y la concavidad para la cuantificación debe buscarse la razón por la que Frege afirma haber logrado retrotraer el concepto de ordenación en una serie al de consecuencia *lógica*.

Referencias

- Angelelli, I., 2012. "Frege's Ancestral and its Circularities." *Logica Universalis* 6 (3), 477–483.
- Boolos, G., 1985. "Reading the *Begriffsschrift*." *Mind. New Series* 94 (375), 331–344.
- Frege, G. 1879. *Begriffsschrift. Eine der arithmetischen nachgebildete Formelsprache des reinen Denkens*. Halle, reimpr. en Frege 1964.
- Frege, G. 1964. [Bs.] *Begriffsschrift und andere Aufsätze*, I. Angelelli (ed.), Hildesheim: Olms, reimpr. 1988, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Frege, G., 1972. *Conceptografía. Los fundamentos de la aritmética. Otros estudios filosóficos*, trad. H. Padilla, México: UNAM.
- Fulugonio, M. G., 2008. "Benno Kerry: an Early Critique of Frege's Logicism and an Antecedent in the History of the Problem of Unpredictability." *CLE e-Prints* 8 (6).

LA ECONOMÍA CREATIVA: UN NUEVO ESPACIO PARA LOS SABERES Y LOS LENGUAJES

García, Siria M. (FCE-UNC)

INTRODUCCIÓN GENERAL

En los orígenes de la lingüística como disciplina científica se propuso a la lengua como objeto de estudio, pero no obstante ello este paradigma fue cuestionado habiendo esto provocado un cambio de orientación hacia el estudio del habla mediante la lingüística de la enunciación, que estudia la apropiación de la lengua por parte del sujeto en el acto enunciativo.

En el lado opuesto de lo subjetivo existe un proceso histórico donde se desarrollan diversos lenguajes formales tales como los lenguajes matemáticos y los diagramas entre otros todos, estos poseen en común la producción de lenguajes que eluden al sujeto de la enunciación.

Esto provoca una separación entre el sujeto y el objeto dando lugar a una amplia gama de lenguajes formales que incluyen a una serie de lenguajes administrativos que participan de los procesos organizacionales.

Esta temática ha sido abordada en el proyecto de investigación que se titula “Semiótica de los subjetivo en los lenguajes administrativos” y que se lleva a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC y está también corradicada en la Facultad de Psicología de la misma Universidad. (San Emeterio, 2018).

De la revisión documental para abordar el marco teórico del citado proyecto surge el contenido del presente trabajo.

Durante la revisión y ajuste de la muestra de textos se fueron encontrando distintos materiales. El que se expone en el presente finalmente no fue considerado dado que no se encuadra dentro de los lenguajes formales.

Aún así, esta temática es considerada válida para avanzar en futuros estudios o en futuras líneas de investigación.

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CREATIVA

En las últimas décadas ha tenido lugar una gran cantidad de estudios e informes que ponen su acento en lo que se ha dado en conocer como economía creativa para el crecimiento económico y para el desarrollo local o regional, particularmente usada en aquellas ciudades que han pasado por un proceso de reconversión económica.

De esta forma la economía creativa se constituye en un motor de la economía, inclusive el interés en situar a esta economía como motor de crecimiento fue objeto de atención

de parte distintos organismos supranacionales como son la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la Unión Europea, la Unesco, entre las principales. En simultáneo a este reconocimiento se han generado múltiples controversias debido a la ambigüedad tanto teórica como conceptual de la economía creativa.

Este término nace con el gobierno británico de Tony Blair que dá impulso a la puesta en valor de las actividades culturales y busca explotar cuestiones relacionadas con los derechos de autor en el marco de la creación cultural. A partir de este momento tuvo lugar una trayectoria de debate académico en torno a las políticas culturales y que colaboró en la difusión de este concepto.

La definición más difundida de Economía Creativa es la que corresponde a Creative Industries Report de los años 2008 y 2010 donde se la reconoce como aquella basada en la producción de bienes simbólicos dependientes del derecho de propiedad y dirigidos a un mercado lo más amplio posible. (Benavete y Grazi, 2018)

Las actividades creativas pueden dividirse en distintos grupos: (BID, 2017)

Las Upstream activities: incluyen actividades artísticas de diversa índole relacionadas con el patrimonio cultural.

Las Downstream activities: algunos ejemplos son la publicidad, el diseño, la edición de los productos audiovisuales, y la multimedia junto con otras actividades similares vinculadas.

A posteriori, la división evoluciona pudiéndose observar cuatro grupos:

Las Heritage, son las actividades relacionadas con la existencia de recursos patrimoniales, englobando los espacios culturales como son los museos, los archivos, etc. y las actividades culturales tradicionales cómo son las artesanías, los festivales, etc. Las Arts, que abarcan los sectores relacionados con el mundo del arte, las actividades artísticas y de espectáculos principalmente.

Las Media, abarcan el desarrollo de producto creativo dirigido a un público amplio como por ejemplo las revistas o producciones audiovisuales, el cine, la televisión y la radio.

Las Functional Creations que engloban a aquellas actividades volcadas hacia las demandas del mercado, por ejemplo, el caso de los videojuegos o servicios que requieren un importante componente creativo como por ejemplo la publicidad.

Dentro de esta temática hay una línea de trabajo que agrupa a los sujetos creativos dentro de lo que se conoce como “clase creativa”, pero no ha tenido predominio dado que las investigaciones hasta ahora desarrolladas han colocado mayor énfasis en la creatividad como motor del desarrollo más que como elemento aglutinante de los sectores que la generan, es decir de los sujetos.

EI SUJETO CREATIVO Y LA GESTIÓN DE LOS SABERES

En las investigaciones realizadas hasta el momento se han observado que no son abundantes las que colocan el énfasis en la generación de las capacidades creativas, ni tampoco que identifiquen el perfil creativo (BID, 2017).

En cambio, si se cuenta con información que estudia la cultura relacionada con la innovación, y que busca identificar los factores claves que caracterizan a dicho proceso.

Estos procesos de innovación, en general poseen un carácter informal y no sistémico y, buscan aprovechar oportunidades que por lo general provienen de las exigencias y necesidades de los clientes o de la reacción de éstos a circunstancias inducidas por la competencia.

Tal como lo plantea Harrington (1993) no existe un producto o servicio sino un proceso, y de la misma manera tampoco existe un proceso sino un producto o servicio. Esta concepción implica que no necesariamente siempre la creatividad debe dispararse a partir de un momento de inspiración llevado a cabo por algunos elegidos.

Muchas veces se trabaja con indicadores para evaluar a la innovación, la que poseerá como resultados finales a los nuevos productos que serán finalmente consumidos por los clientes de la organización. Pero esta concepción no tiene en cuenta las actividades y los procesos por los que se atraviesan para llegar a ese resultado, lo que limita la utilidad real de estos indicadores.

Esta consideración se desprende cuando se identifican procesos donde es importante identificar distintas actividades que se realizan en la organización y, que permite combinar las diferentes capacidades tanto técnicas como financieras, y también comerciales- administrativas. Todas estas están desarrolladas por varias personas y no por una única identificada como el "sujeto creativo". Y son justamente las que ocupan puestos asociados con esas actividades en el marco de esos procesos. (Robayo Acuña, 2016)

Además, es necesario reconocer que la innovación implica la utilización de un nuevo conocimiento o de una combinación de conocimientos pre existentes. Así estos nuevos conocimientos o esta combinación se obtienen mediante una o varias de las actividades que forman parte de los procesos organizacionales, es decir que la identificación de los procesos y de las actividades que lo conforman es importante al momento de generar los saberes que finalmente se derivaran en la innovación.

En tal sentido es necesario reconocer la presencia de los distintos actores dentro del sector creativo y las interacciones o vínculos claves entre los mismos. Esto se debe a que estos vínculos aportan de manera significativa a los procesos de creación dentro de las organizaciones. Las interacciones claves del sistema creativo evidencian el reconocimiento de los lazos entre los diferentes actores intervinientes. (BID, 2017).

De esta forma la relación entre los procesos internos y el sistema creativo local es trascendental ya que permitirá dar a la innovación una característica de constante y de mayor eficiencia.

Pero es necesario destacar que estas creaciones o estos actos creativos no se asocian o vinculan con procesos planeados ni obedecen a una gestión estratégica de la tecnología y de la innovación, sino que se originan en la solución a problemas que van surgiendo y donde se busca dar respuesta a las necesidades del mercado.

Así, la creación debe tomarse como una competencia social compartida por los diferentes actores que forman parte del ecosistema creativo. Por lo tanto, la gestión de la innovación adopta un enfoque integrador que no solamente contempla aspectos como el liderazgo, el aprendizaje y la cultura sino también la estructura, la medición o el seguimiento de los resultados y, el establecimiento de redes de cooperación, así como la definición de una estrategia a nivel de recursos humanos, entre las más distinguidas.

De esta manera entre los elementos claves del modelo de gestión de la creación, la estrategia y la cultura creativa adquieren significancia y dentro de este marco el aprendizaje continuo y constante es muy importante, así como un liderazgo hábil con el fin de maximizar los beneficios de las nuevas y creativas formas de trabajar.

En relación al sujeto innovador se advierte que las organizaciones que proporcionan prácticas de formación y participación de los empleados, sistemas basados en el uso de rendimiento o que permiten trabajos flexibles y autonomía, promueven un campo propicio para la creatividad.

De lo anterior se desprende que la relación entre input y output no es automática dado que en los procesos de creación se ponen en práctica capacidades acumuladas que fueron desarrolladas durante los aprendizajes que inciden en grado significativo en los resultados creativos.

NUEVOS SABERES Y NUEVOS LENGUAJES: CASOS

Tema 1: **Ámbito de innovación en el cooperativismo de plataformas.** (BID, 2017)

Las cooperativas de negocios y empleos brindan apoyo en la gestión y en los servicios profesionales que los creativos necesitan para poder llevar adelante sus propuestas.

Caso Enspiral: Esta es una Red de apoyo con sede en Nueva Zelanda. Está destinada a personas y organizaciones que trabajan en temas de impacto social. Sus miembros comparten trabajos para contribuir a contrarrestar lo impredecible del trabajo creativo que realizan, logrando de esta forma tener acceso a un espacio de trabajo compartido y también a un espacio donde pueden acceder a préstamos. Nace en el año 2010 como un colectivo de individuos que trabajan juntos con “emoción” y ya en el año 2014 crecen a 150 colaboradores con mejoras en las comunicaciones y en los procesos internos en el marco de estrategias colaborativas.

En su página de internet se puede encontrar información donde se presenta un blog escrito que permite visualizar múltiples perspectivas donde se abordan temas como el liderazgo, la colaboración, la política y la cultura organizacional. También se hace mención a las contribuciones que reciben, destacándose lo importante que es el apoyo económico a todos aquellos a quienes le interesen desarrollar este tipo de actividades. Un hecho destacado es la presencia de la firma con la siguiente leyenda: humanos de Enspiral.

Tema 2: **Ámbito de innovación en mercados y regiones creativas** (BID, 2017).

Los mercados regionales pueden convocar a industrias completas de creativos, desde la moda hasta el cine, y estimular el intercambio cultural difundiendo ideas y promoviendo nuevas asociaciones. La incorporación de nuevas tecnologías y plataformas están ayudando a desarrollar conexiones que ponen en contacto a compradores y vendedores, dando lugar a las colaboraciones regionales, así como a la creación y manufacturas digitales que trascienden las fronteras entre países.

Caso Micsur: sus siglas significan Mercado de Industrias Culturales del Sur. Es un evento bianual que vincula a los empresarios creativos de América del Sur con clientes regionales y globales e incluyen sesiones de trabajo diseñadas para brindar ayuda a los participantes, con actividades como exposiciones y diálogos entre sus participantes. Micsur está conformado por nueve países de Sudamérica entre los que se encuentran Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Uruguay, Perú y Paraguay, por lo que está consolidado como el principal mercado cultural de la región. Su primera edición se realizó en la ciudad de Mar del Plata, Argentina, en el año 2014, con importantes repercusiones entre sus asistentes.

Caso Discovery: esta red es considerada como el principal encuentro de contenidos de televisión, largometrajes, programas de audio, videojuegos, y derecho de adaptación y proyección en una etapa avanzada de desarrollo. Estos contenidos son clasificados por los productores según su contenido, por género y por idioma. Los clientes y los canales de toda la región utilizan este catálogo de búsqueda para encontrar contenido en la medida de su público y los compradores pueden visualizar las películas y los programas de televisión, así como también utilizar servicios para programar reuniones y negociar acuerdos más allá de las fronteras nacionales. El mercado virtual de Discovery África es un evento de 12 semanas donde se destaca el estar centrado en las ventas.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Se observan en las economías creativas la presencia de un sujeto creador que resulta ser clave en el emprendimiento, pero también coexisten con él múltiples sujetos que participan del ecosistema creativo y que ayudan a sostener al sujeto clave.

La actividad creativa se lleva adelante, principalmente, por medio de procesos informales donde básicamente predomina un lenguaje social basado en la cooperación, en el entusiasmo y la armonía. Es un lenguaje donde el sujeto es central en el desarrollo del lenguaje que ha de predominar en los emprendimientos creativos, motivo por el cual los lenguajes administrativos se tornan no formales. Su inclusión en los lenguajes formales no es posible por la gran variabilidad y vinculación con las instancias creativas.

Si bien, las características de lenguaje en estas organizaciones han generado su no inclusión en el actual Proyecto de investigación, constituye una línea de trabajo a profundizar dado el carácter colaborativo de las organizaciones creativas en ecosistemas creativos con múltiples organizaciones que utilizan lenguajes formales y procesos también formalizados.

Este es uno de los tantos aspectos posibles de investigación en este marco de creatividad organizacional y de sujetos creativos, que ha logrado adeptos en forma

creciente en Latinoamérica y en Europa y que también están siendo promovidos por diferentes organismos internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

Albrieu R, A. Vasco (2019). "Travesía 4.0: hacia la transformación industrial argentina". Disponible en:

<https://www.unl.edu.ar/vinculacion/wp-content/uploads/sites/10/2019/08/Traves%C3%ADa-4.0-hacia-la-transformaci%C3%B3n-industrial-argentina.pdf> . Fecha de consulta: 20 de junio de 2020.

Benavete J., M. Grazzi (2018). "Impulsando la economía naranja en América Latina y el Caribe. UNESCO".

Disponible en <http://forocilac.org/wp-content/uploads/2018/10/PolicyPapersCILAC2018-EconomiaCreativa-2.pdf> Fecha de consulta: 15 de agosto de 2020.

BID (2017). "El futuro de la economía naranja". Disponible en

<https://publications.iadb.org/en/publications/spanish/document/El-futuro-de-la-econom%C3%ADa-naranja-F%C3%B3rmulas-creativas-para-mejorar-vidas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe.pdf>. Fecha de consulta: 05 de julio de 2020.

Harrington, J. (1993). *Mejoramiento de los procesos en la empresa*. México: MC Graw Hill.

Manpower Group (2018). "La revolución de las habilidades 2.0". Disponible en <http://forocilac.org/wp-content/uploads/2018/10/PolicyPapersCILAC2018-EconomiaCreativa-2.pdf> Fecha de consulta: 25 de agosto de 2020.

Robayo Acuña, P.V. (2016). "La innovación como proceso y su gestión en la organización: una aplicación para el sector gráfico colombiano". Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/301761869_La_innovacion_como_proceso_y_su_gestion_en_la_organizacion_una_aplicacion_para_el_sector_grafico_colombiano Fecha de consulta: 02 de setiembre de 2020.

San Emeterio, C (2018). "Semiótica de lo subjetivo en los lenguajes administrativos". Disponible en: http://www.eco.unc.edu.ar/files/iadministracion/SAN_EMETERIO_-_Proyecto_Secyt_2018-2021.pdf Fecha de consulta: 15 de agosto de 2019

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LOS ESTÁNDARES CONTABLES: ALGUNOS APORTES DE WATTS, RAPPAPORT Y ZEFF

Gutiérrez Montoya, Diana (Docente Universitaria Agustiniana)

INTRODUCCIÓN

Las normas contables establecen qué y cómo las empresas deben reportar y describir las operaciones económicas las empresas, para ello, disponen diversos tratamientos que permiten seleccionar la mejor manera de presentar dicha información. En 1970 se da inicio al reconocimiento de las posibles consecuencias que puede traer la regulación contable para la economía, desde esta época el estudio de las consecuencias económicas se considera un problema central de la contabilidad (Zeff, 1978).

Algunos de los primeros trabajos sobre el tema (Watts, 1974; Rappaport, 1977; Zeff, 1978; Itoh, 1982; May y Sudem, 1977) establecen cómo las consecuencias económicas de las normas pueden afectar el comportamiento de los individuos y las organizaciones y, a la economía a través de las interacciones de los siguientes grupos de interés: los preparadores de la información financiera, los emisores de normas y los usuarios de los estados financieros. No obstante, Prakash & Rappaport (1977), presentan un análisis detallado de cómo se ve influido el comportamiento del emisor de información contable por la información que debe suministrar a los usuarios, es decir, hacen referencia al proceso de inductancia de información. Por último, Zeff (1976) realiza un recuento sobre el origen de las consecuencias económicas haciendo especial énfasis en las presiones por parte de grupos de interés a las que se ve expuesto el regulador y las responsabilidades que debe asumir en el proceso normativo.

Este documento se centrará en algunos de los aportes de los autores frente a las consecuencias económicas de las normas contables, identificando las bases conceptuales, teóricas y metodológicas que soportan sus estudios iniciales.

PRINCIPALES APORTES DE LOS AUTORES FRENTE A LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LAS NORMAS CONTABLES

Watts: algunos de sus aportes para el estudio de las consecuencias de los estándares contables.

Objetivo(s) de la información financiera.

El contenido de los estados financieros ha despertado gran interés por diversas partes, entre ellas se destacan los usuarios, entidades gubernamentales, entidades financieras, reguladores, preparadores, entre otros. Al interior de los marcos conceptuales que regulan la presentación de información financiera (IASB, 2009, 2010, 2015, 2018) se hace referencia a que dicha información presenta un objetivo “*fundamental*”, el cual consiste en proporcionar información de propósito general, es decir, que sea útil para la

toma de decisiones económicas de las diversas partes interesadas, haciendo énfasis en tres usuarios principales, a saber: inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales. Sin embargo, Watts (1974) indica que los estados financieros sirven para más de un propósito porque los usuarios presentan un interés de información distinto cuando revisan el contenido de los estados financieros, es decir, cada uno busca satisfacer su necesidad de información y por tanto ningún propósito es más importante o fundamental que otro. No obstante, el autor argumenta que dentro de los usos principales que se le asignan a la información financiera se encuentran: incrementar la rentabilidad y gestionar el riesgo de la entidad.

Para May y Sudem (1977) el propósito de la información financiera debe estar dirigido hacia el interés público y se establece a través de juicios de valor. La aceptación de estos juicios por la gran mayoría de las partes interesadas da origen al objetivo principal de dicha información y permite que en algunos momentos las entidades gubernamentales intervengan los proyectos del regulador cuando se alejan del interés público. El objetivo principal de la información contable debería estar encaminado hacia la maximización del bienestar social.

Conflicto en los intereses de los usuarios.

Los objetivos de las partes interesadas en los estados financieros son distintos y, por lo tanto, podrían entrar en conflicto. Se genera conflicto de intereses cuando cada usuario utiliza los estados financieros buscando satisfacer su objetivo particular. Lo anterior, se traduce en necesidades de información diferentes, sin embargo, estas necesidades se evalúan a través de la relación entre el costo y beneficio. En el cuadro 1 se detalla lo expuesto anteriormente.

Cuadro 1. Ejemplo de conflicto entre proveedor y usuario de la información

<p><i>Solicitud de préstamo de una compañía a un banco:</i> Los bancos en los E.U desean estados financieros auditados, porque esto puede contribuir al incremento de sus ganancias. De igual manera, los datos contables ayudan al banco a evaluar el riesgo de pérdidas sobre los préstamos y, por lo tanto, a reducir la cantidad de pérdidas. La empresa suministra los datos en los estados financieros si la gerencia cree que los datos harán que el banco evalúe un menor riesgo de pérdida en el préstamo y, por lo tanto, reducirá el costo de los intereses. La gerencia de la compañía suministra los datos esperando una reducción el costo y un incremento de sus beneficios. En este ejemplo la empresa y el banco buscan el mismo propósito: incrementar sus beneficios.</p>
<p><i>Conflicto:</i> Se presenta cuando solo una de las partes puede obtener beneficios, es decir, cuando a la compañía le cuesta más producir los datos, que los beneficios que obtendrá de suministrarlos al banco y decide suministrarlos, solo el banco incrementará sus beneficios, mientras que la empresa disminuirá los suyos.</p>
<p><i>Solución del conflicto:</i> En este caso si para la empresa es más costoso suministrar el dato, está podría elegir otras alternativas, tales como: buscar otro banco que reduzca los intereses de tal manera que se cubran los costos de producir los datos, o no producir dichos datos.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en (Watts, 1974)

El ejemplo anterior sirve para esclarecer que tal vez cuando el regulador hace referencia a un objetivo fundamental de los estados financieros este sea el incremento del beneficio económico de la compañía que informa. La importancia de estudiar y comprender cómo se desarrollan estas relaciones entre los usuarios radica en que “the actual content of

financial statements and the purposes they serve are determined by how these conflicts are resolved” (Watts, 2).

La manera de resolver los conflictos de interés entre los usuarios y las partes interesadas se hace a través de las acciones que permitan optimizar costos y beneficios. En línea con el ejemplo anterior, este se denomina conflicto entre proveedor y usuario de la información. En algunos casos, es posible resolver los conflictos emitiendo dos conjuntos de estados financieros, es decir, una versión publicable y otra versión más detallada para el usuario, en este caso el banco. Sin embargo, “In many cases (because of the cost), the conflict between users is not removed by the issuance of a separate set of statements. Then the conflict is resolved in favor of the user who can most benefit the company” (Watts, 27). Por lo tanto, es posible que se presenten dos situaciones:

- i. El otro usuario, que aporta un menor beneficio, experimentará una consecuencia no deseada o no prevista para él, porque su necesidad está excluida del contenido de la información financiera.
- ii. Esto da lugar a que se observen unas prácticas contables (procedimientos) según las necesidades del usuario que aporta más beneficio y se excluyan otras prácticas y procedimientos.

Lo anterior es una clara evidencia de las presiones a las que está expuesto el regulador por parte de los grupos de interés para definir el contenido de los estados financieros, es decir, priman las necesidades de los usuarios que generen un mayor beneficio, no solo para la empresa sino para la economía¹. Por lo tanto, hablar de neutralidad o imparcialidad por parte de los emisores o reguladores de normas contables no es una situación sencilla, ya que, mediante la emisión de normas, dichas entidades sobreponen las necesidades e intereses de información de unos usuarios sobre otros.

Aproximación a una teoría sobre el lobby de la gerencia sobre la emisión de estándares contables.

El objetivo fundamental de la información financiera es maximizar el bienestar social, esto se traduce en una distribución óptima de los recursos y la riqueza (Itoh, 1982). Por lo tanto, los organismos reguladores deben prever las consecuencias económicas que pueden afectar a las diversas partes interesadas, a través de sus elecciones normativas. Lo anterior pone en evidencia el rol político del regulador. Primero, porque “Si se ignorara el impacto en el bienestar social de las decisiones políticas de la contabilidad, desaparecería la base para la existencia de un organismo regulador” (Itoh, 69). Segundo, porque se ve expuesto a fuertes presiones por parte de los grupos de interés que quieren beneficiarse de la elección normativa que este realiza.

Las normas contables son el resultado de la interacción de numerosas partes interesadas. Las partes invierten dinero para influir en el establecimiento de normas y ejercen mayor presión en los organismos privados (Watts & Zimmerman, 1976). La gerencia juega un papel central en la determinación de estándares. Los costos y beneficios generados por las normas contables influyen en los incentivos de los gerentes

¹ En la época actual, los mercados financieros se constituyen como uno de los ejes principales de la economía y, por lo tanto, los usuarios que allí participan son los mayores beneficiarios de la información financiera.

para apoyar u oponerse a una norma contable. La principal razón se detalla a continuación:

As long as financial accounting standards have potential effects on the firm's future cashflows, standard setting by bodies such as the Accounting Principles Board, the Financial Accounting Standards Board, or the Securities and Exchange Commission will be met by corporate lobbying. The Committee on Accounting Procedures and the Accounting Principles Board could not withstand the pressure. (Watts and Zimmerman, 132).

Para Watts (1974) la comprensión de las diversas relaciones de causa y efecto que se derivan de las normas contables, tales como las presiones que configuran su establecimiento y emisión, las consecuencias para los diversos grupos de interés e individuos, la asignación de recursos, la disposición de algunos grupos de gastar recursos buscando afectar el proceso de establecimiento, son de gran importancia puesto que "The expected effect of an accounting standard could vary over time" (Watts y Zimmerman, 118).

Rappaport: algunos de sus aportes para el estudio de consecuencias de los estándares contables.

Inductancia de la información

El comportamiento de los individuos y las organizaciones está influido por la información, no solo por la que reciben, sino también por la que deben comunicar y que puede afectar a los destinatarios positiva o negativamente. La inductancia de información surge cuando la dirección de la entidad que emite información se anticipa a las posibles consecuencias o retroalimentaciones que harán los usuarios previstos o los que pueden tener acceso a los informes que emite la entidad. Con base en la anticipación de estos hechos, la gerencia de la entidad tiene la posibilidad de elegir (antes de comunicar la información) cambiar la información, alterar su comportamiento real o eliminar el origen de la inductancia.

La inductancia de la información puede ser definida cómo "the process whereby the behavior of an individual is affected by the information he is *required* to communicate" (Prakash y Rappaport, 29), es decir, el comportamiento de A se afectará por la información que él requiere comunicar. La inductancia de información en contabilidad es el proceso por el cual la gerencia modifica su comportamiento frente a los informes financieros que debe comunicar, anticipándose a los posibles efectos de retroalimentación por parte de los diversos usuarios.

Diferencias entre inductancia y uso de la información.

En el proceso de información es posible encontrar un receptor y un emisor. El receptor usa la información para planear y tomar decisiones, por lo tanto, "...information an important instrument for changing or controlling the behavior of the recipient" (Rappaport, 1977: 29). Lo anterior abre la discusión sobre los intereses que puede tener el emisor de la información para dirigir o influir el comportamiento del receptor, en lo contable, las intenciones de la entidad que emite los informes financieros frente a sus destinatarios o aquellos usuarios que acceden libremente a la información. El uso de información es un proceso que está altamente arraigado con la información contable y sus posibles consecuencias, para quien la usa para la toma de decisiones económicas. La inductancia de información está relacionada con el emisor de información y su conducta

frente a lo que debe comunicar, existen diferencias adicionales entre estos procesos y se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1. Diferencias entre inductancia y uso de la información

Dimensión	Receptor (en uso)	Emisor
<i>Cambio de comportamiento</i>	Del receptor	Del emisor
<i>Información recibida o enviada</i>	Información actual recibida	Información que debe comunicar pero que aún no ha emitido o generado
<i>Consecuencias</i>	De sus propias elecciones	De las elecciones del receptor
<i>Control</i>	Del comportamiento del receptor	Del comportamiento del emisor

Fuente: Elaboración propia con base en Prakash & Rappaport (1977).

Las diferencias entre inductancia de la información y uso de la información se presentan a través de cuatro dimensiones que permiten mostrar con claridad el rol de cada una de las partes en la producción y uso de la información. El cambio de comportamiento y el control se anunciaron en el apartado anterior. En la segunda, el uso de la información se relaciona con la información recibida, por el receptor, en la inductancia es la información que el emisor debe comunicar. Tercero, en el uso de la información, el receptor se preocupa por las consecuencias de sus propias elecciones, mientras que, en la inductancia, el emisor se preocupa por las consecuencias asociadas a las decisiones del receptor de la información.

Tipos de retroalimentación para el emisor.

La empresa que emite informes externos, presenta efectos de retroalimentación específicos de acuerdo con Prakash & Rappaport (1977), desde dos puntos de vista. El primero se enfoca en el uso de la información. Desde allí, las cuentas son interpretadas como una descripción de las operaciones de la empresa en términos de riqueza, asociada a la producción y distribución. El segundo, se da cuando la atención está enfocada en la inductancia de la información, desde allí las cuentas son interpretadas como una descripción del comportamiento decisional de la gerencia y el proceso de producción se mueve según las decisiones y el comportamiento de las personas que actúan según sus roles en la organización.

También, se presentan algunas distinciones en el comportamiento del administrador y el contador, por su parte la administración ve los informes externos como un reflejo de su desempeño, mientras que el contador está preocupado solamente por la utilidad de la información para los inversionistas, el administrador está preocupado por el efecto de retroalimentación de *todos* los usos de la información externa. A continuación, se presentan los efectos específicos de retroalimentación para el emisor.

Tabla 2. Efectos de retroalimentación para el emisor de reportes financieros

<i>Efectos específicos de retroalimentación para el emisor</i>	
Evaluación externa del desempeño	El precio de la acción refleja la evaluación de la firma que hacen los inversores colectivamente. El precio de la acción afecta el desempeño de la firma en dos vías: -Por sus efectos en el costo de capital. -Por sus efectos en el proceso contable.
Regulación y control de las operaciones	Asociada al comportamiento económico. Regulación antimonopolio. Regulación de tasas. Protección ambiental. Asociada a cómo la empresa da cuenta su comportamiento económico. Qué es declarado y cómo es medido.
Interacción con las decisiones de otras unidades de comportamiento	Negociaciones laborales Precios de materias primas Costo de capital Estrategias competitivas Decisiones de demanda sobre su producto
Cambios en el conjunto factible	Delimitar el conjunto de opciones abiertas (directas e indirectas)

Fuente: Elaboración propia con base en Prakash & Rappaport (1977).

Los efectos potenciales de la retroalimentación son anticipados por la gerencia, esta anticipación depende del sistema de creencias de la firma. Esta anticipación se refleja en: los cambios en las decisiones de la gerencia sobre la asignación de recursos dentro de la firma y, por lo tanto, colectivamente. En reales cambios en la industria y en la economía (como opuesto a mera descripción).

Las consecuencias de la inductancia y la ausencia de neutralidad en la descripción contable

La importancia de la inductancia de información en el establecimiento de normas financieras radica en que los cambios contables pueden producir cambios reales en la empresa y la economía, a través del uso de la información mediante decisiones de los usuarios externos (principales) que afectan el resultado de las operaciones de la empresa. Y, a través de la inductancia de la información, la gerencia toma decisiones sobre la asignación de recursos de forma distinta, debido a la información que le es requerida para los reportes externos.

Los cambios en la contabilidad son importantes porque alteran la medida de las declaraciones (su extensión); alteran la manera en que las empresas rinden cuentas de sus operaciones y, son potenciales para producir cambios reales en la economía, que generalmente se acompañan con redistribuciones de riqueza. Estos cambios pueden manifestarse rápidamente o ser más lentos y acumularse con el paso del tiempo, pueden presentarse a nivel empresa, industria o economía.

The shifts may be the outcome of the economy's reaction to the changed (accounting) description of the firm, or-as is more likely may be caused by management in its desire to produce accounting descriptions which avoid adverse reactions from the economy and, preferably, yield economic rewards to (the shareholders of) the firm. (Rappaport, 37).

La información contable describe la realidad económica desde la perspectiva del comportamiento de la gerencia. Es posible considerar que las elecciones contables no son neutras, puesto que cada una está potencialmente asociada con la redistribución de riqueza, por lo tanto, es posible afirmar que "...most of the important consequences

related with setting financial accounting standards have their basis in information inductance". (Prakash & Rappaport, 37).

Zeff: algunos de sus aportes para el estudio de consecuencias de los estándares contables.

Orígenes

Los orígenes de las consecuencias económicas se sitúan por Zeff (1978), con la participación de actores externos en el proceso de establecimiento de normas contables, a través de grupos e individuos, esta participación fue considerada una gran influencia para el reconocimiento y análisis de las consecuencias económicas por parte de la sociedad y los organismos emisores de normas.

El término consecuencias económicas es definido por Zeff, como: "By "economic consequences" is meant the impact of accounting reports on the decision-making behavior of business, government, unions, investors and creditors" (1978: 56). Este comportamiento podría afectar a otras partes interesadas en la información financiera o el proceso normativo. Por lo tanto, los emisores de normas deben considerar estas influencias. El argumento de las consecuencias económicas es revolucionario porque la emisión de políticas contables se consideraba neutral o sus efectos no se mostraban al público (Zeff, 1978). La neutralidad de la contabilidad también es cuestionada por Watts (1974) y Rappaport (1977).

Desde 1970, las consecuencias económicas de las normas contables se consideran el problema central de la contabilidad porque estas logran influir en la economía y, por ende, en el bienestar social. En los años anteriores, los emisores de normas contables responden cuestiones técnicas, sobre principios o conceptos, relacionadas con la medición y presentación de información, es decir, se centraban más el contenido de los Estados Financieros.

The policy makers' sole concern was with the communication of financial information to actual and potential investors, for, indeed, their charter had been "granted" by the SEC, which itself had been charged by Congress to assure "full and fair disclosure" in reports to investors. (Zeff, 1978: 57)

En esta época el objetivo principal de la información contable era informar a los inversores. El argumento anterior, permite ver el rol político de la contabilidad y cómo a través de las distintas entidades gubernamentales se favorecen ciertos grupos económicos (Horngren, 1973).

La gerencia tiene intereses particulares (Watts, 1974; Rappaport, 1976) y usa retórica táctica. Su posición estaba disfrazada y logró verse al cabo del tiempo, Zeff (1978) presenta los argumentos más usados por la gerencia para justificar su participación en el proceso normativo de la contabilidad.

1 The traditional accounting model, where management was genuinely concerned about unbiased and "theoretically sound" accounting measurements.

2 The traditional accounting model, where management was really seeking to advance its self-interest in the economic consequences of the contents of published reports.

3 The economic consequences in which management was self-interested (p.57).

Es posible afirmar que los argumentos de la gerencia están altamente relacionados con sus propios intereses, por lo tanto, la inductancia de la información influye de manera significativa los datos que se reportan en los estados financieros.

Las consecuencias económicas de las normas contables como problema político validado y aceptado

Unos de los principales aportes de Zeff (1978) es reconocer que las consecuencias económicas de las normas contables son un problema político validado y aceptado a través de diversas situaciones, algunas de estas son:

La sociedad comienza a responsabilizar a las instituciones por las consecuencias de sus acciones y cómo estas influyen en el bienestar social. El crecimiento del interés en el comportamiento de los números contables da inicio a la consideración de los efectos de la información contable, a través de estos, los datos empiezan a ser vistos como un instrumento de control social.

En las compañías se incrementa la sensibilidad en la evaluación del “desempeño” asociada con los ingresos, porque afecta el proceso de toma de decisiones por parte de la gerencia. En otras se adaptan las prácticas contables para mostrar los mejores resultados, usualmente cuando existen incentivos en los planes de beneficios de la gerencia (Watts 1974, Rappaport, 1977, Zeff, 1978). Los ajustes en los ingresos sugieren un interés de la gerencia por influir en estas mediciones, por lo tanto, las ganancias se han ubicado como una cifra importante de control.

Muchas de estas consecuencias están altamente influenciadas por la utilidad para la toma de decisiones, este enfoque se limita a los usuarios de la información contable, para Zeff (1978) beneficia a los contables porque “...has served to lessen the inclination of accountants to argue over the inherent "truth" of different accounting incomes and, instead, to focus on the use of information by those who receive accounting reports” (62), sin embargo, desde la inductancia de la información de Prakash & Rappaport (1977), este enfoque podría influir en el comportamiento del Contador al momento de elaborar dichos reportes. Para Watts (1974), May y Sudem (1976), Itoh (1982), el propósito de la información contable también se ve afectado allí, puesto que debe contribuir a maximizar el bienestar social y no solamente, al beneficio de unos usuarios.

La respuesta de los organismos reguladores que establecen normas frente a los efectos económicos y sociales que se derivan de estas, resultan en un problema. Es decir, estas entidades deben tener en cuenta las consecuencias económicas de las normas que emiten, especialmente cuando afectan las políticas gubernamentales, de lo contrario mediante una ley podrían imponerse otras directrices. En el caso particular del FASB, las consecuencias deben estudiarse ex post, es decir una vez las normas son emitidas y aceptadas.

Conclusión

El proceso de establecimiento de normas contables debe asumirse con rigurosidad y compromiso por parte de los distintos actores que en él intervienen, su capacidad de afectar la distribución de recursos en la economía genera que a su alrededor existan diversas tensiones de control y poder por parte de usuarios que buscan beneficios

particulares. No podemos desconocer las implicaciones políticas de las normas contables. De hecho, son tan fuertes, que terminan favoreciendo a industrias o sectores económicos y, pese a la autonomía que pretenden demostrar los reguladores, las entidades gubernamentales siempre tendrán argumentos y capacidad de influir o revocar sus decisiones. “The rules of accounting are not unyielding or even unbending” (Zeff, 1978: 63). Esta situación ha sido expresada claramente por los autores estudiados, el lobby corporativo debe reconocerse como un proceso arraigado a la formulación de normas contables que no puede ser ignorado y que afecta a la sociedad en general.

Las metodologías usadas para el análisis de las consecuencias económicas son diversas, no es posible definir una única. La variedad de métodos puede ser una respuesta a la diversidad de consecuencias, interacciones y contextos. No obstante, el análisis documental y el estudio de casos suelen ser los más usados. Una posible alternativa para estudiarlas e incorporarlas en el proceso de mejora es a través de la historia, puesto que permite conocer hechos concretos sobre las decisiones que toman los usuarios, los emisores de información y los organismos gubernamentales.

REFERENCIAS

Ito, Kunio (1982). “Accounting Standard Setting and Its Economic Consequences: With Special Reference to Information Inductance in a Cost-Benefit Framework”. *Hitotsubashi journal of commerce and management*, 17(1); 66-82. Recuperado de: <https://doi.org/10.15057/6677>

Horngren, C. T. (1973). “The marketing of accounting standards”. *The Journal of Accountancy*, (October); 61–66.

IFRS Foundation (2018). “Marco conceptual para la información financiera”. Documento de Principios Contables, 92.

May, R. G. & G. L. Sundem (1976). “Research for accounting policy: an overview”. *The Accounting Review*, Vol. 51, No. 4, Oct; 747-763 Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/10.2307/246123>

Prakash, P., & Rappaport, A. (1977). “Information inductance and its significance for accounting”. *Accounting, Organizations and Society*, 2(1); 29–38. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(77\)90005-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(77)90005-8)

Rappaport, A. (1977). “Economic Impact of Accounting Standards: Implications for the FASB”. *Journal of Accountancy*, 143(8); 89–98.

Watts, R. (1974). “Accounting Objectives”. Working Paper Series 7408. University of Rochester. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/48308404_Accounting_Objectives

Watts, R. L., J. L. Zimmerman (1978). “Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards”. *The Accounting Review*, 53(1); 112–134. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/245729%0Ahttp://about.jstor.org/terms>

Zeff, S. (1978). “The rise of “economic consequences””. *The journal of Accountancy*, December, 56-63.

_____(2018). “The omnipresent influence of the SEC in the work of the Accounting Principles Board, 1959–1973”. *Journal of Accounting and Public Policy*, 37(3); 254–263. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2018.04.005>

DEFINICIÓN DEL SUJETO HUMANO COMO DETERMINANTE DE LOS LENGUAJES ADMINISTRATIVOS UTILIZADOS EN LAS ORGANIZACIONES

Hoffmann, Guillermo E. y Stassi, Héctor M. (FCE-UNC)

INTRODUCCION

Desde sus orígenes la Administración ha tenido un profundo interés por el estudio del ser humano (sujeto), partiendo inicialmente desde concepciones racionalistas/instrumental en donde se define al sujeto como recurso a administrar para lograr la maximización del capital empresarial. Enmarcado siempre dentro de un contexto de pugna de intereses (capitalista, director, empleados) propios de la Revolución Industrial.

Con el devenir de los tiempos, el concepto de sujeto ha evolucionado, pero siempre al servicio de interés económico, generando distintas prácticas que van reconfigurando el binomio individuo-organización.

Desde la concepción de sujeto-herramienta hasta posiciones más integrales u holísticas de sujeto, las mismas constituyen avances hacia una mayor dignidad de la condición humana en el trabajo. Sin embargo, no podemos dejar de tener presente que la principal preocupación de los enfoques de Administración en torno al sujeto, siempre ha sido lograr la mayor productividad de este, y no el legítimo reconocimiento integral del sujeto humano en la organización.

Partiendo de la búsqueda de la productividad para lograr la eficiencia y eficacia organizacional, las organizaciones van definiendo procesos tendientes a sistematizar y formalizar los distintos saberes organizacionales. Es precisamente en la formalización de los procesos donde entran en juego las distintas concepciones de sujeto en función del componente organizacional del cual este forma parte.

De la caracterización del sujeto actuante en cada uno de los componentes organizacionales y el lenguaje que formaliza su accionar, es que se puede inferir la concepción de sujeto subyacente y lograr así una primera aproximación sobre las taxonomías del sujeto administrativo que en las organizaciones podemos encontrar.

METODOLOGIA DE TRABAJO

Para la realización de la presente ponencia se efectuó una revisión de la bibliografía sobre los distintos tipos de Lenguajes Administrativos que se encuentran en las organizaciones y la evolución de la definición de Sujeto en la Administración.

Dicho trabajo es un producto del Proyecto de investigación dirigido por Cesar San Emeterio, del cual formo parte y que actualmente se está llevando 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: “Semiótica de lo subjetivo en los lenguajes administrativos”.

De dicho estudio se pretenden lograr una primera aproximación sobre la vinculación de la definición del sujeto implícito en el lenguaje administrativo, desde una mirada de la estructura organizacional.

SUJETO HUMANO EN ADMINISTRACIÓN

Desde los inicios de la Administración se reconoce al factor o recurso humano un papel central para el logro u objetivos organizacionales.

Desde los primeros trabajos de Taylor y Fayol, se concibe al ser humano como una herramienta o recurso para el trabajo. Brindando así una visión Mecanicista de la Administración, donde el principal interés de la gestión es lograr competitividad y productividad a partir de la optimización de los recursos invertidos. En este postulado, la gestión humana se reduce a la gestión de un recurso reemplazable.

Max Weber (1961), con sus postulados sobre el tipo ideal de estructuración de la sociedad y de la organización en base a la racionalización de la producción, fortalece la posición sobre la concepción del ser humano como parte de un engranaje de la empresa, que debe ser gestionado en post de la eficiencia organizacional. (Saldarriaga Ríos, 2013).

Otros autores como Klisberg (1995), comparten este mismo punto de vista, para quien el ser humano es solo un elemento que debe estar dispuesto a favor del proceso productivo, poniendo su mirada principalmente en el accionar del gerente, minimizando la realidad de las personas y sus interacciones en la organización.

Con el surgimiento de la Teoría de las Relaciones Humanos (Mayo, 1946), aparece en escena el ser humano, no como instrumento sino como sujeto con una vida independiente a la empresa pero en estrecha relación con la misma. Es sobre esta concepción en donde se estructura la teoría administrativa moderna, donde el ser humano pasa a ocupar una posición central en la organización y se plantea la necesidad de gestionar al ser humano no como instrumento de la organización sino desde una mirada más completa sobre la naturaleza humana. (Saldarriaga Ríos, 2013).

Desde esta mirada más humanista de la Administración, se reconoce que las acciones de las personas tienen un impacto en las organizaciones y el mismo puede ser altamente positivo si se realiza una buena gestión del talento humano, basado en lograr una mayor satisfacción de los empleados (Chiavenato, 2002)

Si bien constituye un avance en cuanto a obtener una visión holística con relación al factor humano, sin embargo, aún se mantiene un pensamiento del sujeto anclado en la instrumentalidad y racionalidad objetiva centrada en la producción.

En este punto de vista se empieza a reconocer las necesidades de las personas, pero de forma limitada, ya que serán reconocida es función de su relación con la productividad de la organización y no en base a la esencia del ser humano. (Saldarriaga Ríos, 2013).

Autores como Torres y Mejía (2006), presentan una visión más completa en cuanto a la conceptualización del sujeto desde la Administración, destacando el proceso social para la integración y creación de conocimiento. Destacando la interacción de los sujetos a partir de sus intereses, historias, percepciones, personalidades y esquemas mentales, los que generan a partir de un conjunto de símbolos y significados sus acciones.

Desde esta visión, se trasciende la tradicional conceptualización de Administración (planificar, organizar, dirigir y controlar recursos), en donde se reduce al sujeto a actividades instrumentales, a pensar en el mismo como foco productor de conocimiento útil para la organización y sus objetivos. El ser humano así se encuentra en el centro de la Administración, siendo reconocido como sujeto tanto individual y colectivo, con vida psíquica que precede y define sus acciones tanto dentro como fuera de las organizaciones.

Se reconoce así al sujeto como una parte activa del proceso administrativo, no solo como herramienta necesaria para la producción, sino como protagonista de la vida organizacional. (Saldarriaga Ríos, 2013).

Esta trilogía conceptual en cuanto a las concepciones que la Administración ha tenido del ser humano (hombre-cosa, hombre-económico hasta el sujeto humano multiforme y polivalente), son las que moldean las interacciones del sujeto con la organización y hacen posible el éxito de los procesos productivos.

Por último, podemos concluir que tanto en el discurso como en la práctica administrativa, el ser humano, aunque es el centro, se encuentra escindido en dos partes que no son conciliadas en los procesos de administración y gestión (Sanabria 2007). Puntos de vistas como los de Chanlat, Echeverri, Dávila y Zapata (1998) y Bedard (1995 y 2003) hablan de la necesidad de abordar al ser humano en su totalidad, es decir, conciliar la racionalidad y la emotividad en lo que esta última autora denomina como gestión de personal. El papel de la Administración moderna es integrar estas dos partes del ser humano, reconocerlo como sujeto en sus diferentes dimensiones y para ello la gestión humana es la vía más adecuada. (Saldarriaga Ríos, 2013).

PROCESOS Y LENGUAJES ADMINISTRATIVOS

El conjunto de actividades que se realizan en una organización a los fines de obtener un producto que crea un valor intrínseco para su usuario o cliente (interno o externo), se lo puede definir como un proceso (Pérez Fernández de Velazco, 2007).

El objetivo de definir y formalizar procesos en una organización es eficientizar las actividades que se desarrollan en las mismas a través de la estandarización de dichas actividades, por otro lado, permite internalizar los conocimientos de los trabajadores, sobre todo pensando en aquellos trabajos donde el saber artesanal es más significativo en el resultado final del proceso.

Se puede argumentar que dependiendo del tipo de sujeto que conceptualiza cada organización, se va ver reflejado en los lenguajes administrativos que moldean los distintos procesos organizacionales, a la vez que irán definiendo el tipo de relación entre la organización y los distintos sujetos con lo que interactúa.

Por tanto, un núcleo problemático central lo constituye la articulación del lenguaje administrativo formalmente diseñado (Simon, 1984; Mintzberg, 1993) con el nivel subjetivo, considerado éste en su faz individual y en su faz social.

Se pueden presentar dos modalidades básicas de construcción de enunciados formales diferenciales en el diseño de lenguajes administrativos en su vínculo con lo subjetivo: a) Enunciados lingüísticos formales que se construyen como lenguajes diseñados sin sujeto, en un nivel puramente formal y operacional del lenguaje tecnológico o administrativo, lo que supone un problema fuera de su campo enunciativo la integración de la variable subjetiva, b) Enunciados lingüísticos que construyen un sujeto operador ideal formalmente definido por el lenguaje administrativo. Bajo este enfoque ambas modalidades prescinden del sujeto real, singular y concreto operador de secuencias de trabajo en el nivel organizacional. (San Emeterio, 2013)

Por otro lado, encontrar enfoques teóricos diferentes, en donde el sujeto objeto del lenguaje administrativo opera de manera plena, actual y articulada con el lenguaje administrativo:

El nivel estratégico que contempla el sistema directivo y emprendedor, donde se produce la articulación dinámica con el medio (Mintzberg, 1993).

b) Los sujetos que adaptan o diseñan lenguajes administrativos en organizaciones singulares, es decir, lo que Mintzberg (1993) conceptualiza como el nivel de la tecnoestructura.

c) El sistema social que opera de manera efectiva el lenguaje administrativo formalmente diseñado, lo que necesariamente supone la apropiación subjetiva y colectiva de dicho lenguaje, mediante la traducción operativa de dicho lenguaje formal al sistema organizacional empírico y situado.

La articulación entre lenguaje administrativo formal y la práctica organizacional se opera mediante complejos procesos de interpretación, ajuste, innovación, afirmación y negación del lenguaje administrativo prescripto. Entonces, el sistema social se acopla ergonómicamente con el lenguaje administrativo de modo dialéctico y eventualmente contradictorio con la prescripción administrativa en función de su propia lógica e intereses (Dejours, 1998).

TIPOS DE LENGUAJES ADMINISTRATIVOS

Del relevamiento bibliográfico en relación a los tipos de lenguajes que pueden encontrarse en una organización, en el equipo de investigación hemos identificado y clasificado los siguientes lenguajes administrativos:

Lenguajes Industriales: Se refieren a las especificaciones de productos, secuencias operacionales científico tecnológicas. Se incluyen lenguajes Industriales automatizados.

Lenguajes de planificación industrial: Se incluye a la programación de operaciones, control de calidad (humano y metrológico), procedimientos administrativos de administración del tiempo y de los recursos, diseño de secuencias operacionales, producción de información y análisis de reportes.

Lenguajes de Procedimientos en Industrias de Servicios. Secuencias de trabajo que contemplan las operaciones humanas, secuencias predeterminadas, grados de libertad, métricas para orientar y medir desempeño del operador.

Lenguajes de Administración por Objetivos, Metodologías Ágiles, Administración de Proyectos: Lenguajes para tareas no rutinarias, tareas nuevas.

Lenguajes generales de procedimientos éticos en administración. Construye un sujeto ideal que debe respetar determinados lineamientos en tanto prescripciones o prohibiciones.

Lenguajes Administrativos de Diseño de Procedimientos Administrativos. Pretenden ser lenguajes que se utilizan para producir otros lenguajes administrativos. Lenguajes de Planificación, de Construcción de Tableros de Control, Cómo definir Estructuras Organizacionales.

Lenguajes administrativos que operan como Manuales de Procedimientos generales de administración en una organización.

Lenguajes sistematizados en sistemas operativos computacionales. En este caso existe un acople entre un sistema informático y el sistema administrativo. Lo consideramos lenguaje administrativo porque no es un simple soporte de operaciones administrativas, sino que en muchos casos le da forma al lenguaje administrativo mediante una interfaz compleja.

Lenguajes administrativos de control gerencial. Utiliza diferentes indicadores y realiza diferentes comparaciones interárea, intercorporativa (financieras o no financieras, traducción a variables financieras).

Lenguajes de Gestión Integral. Si bien puede solaparse con otros lenguajes, se los distingue por su afán totalizador, ya que se proponen como lenguajes que integran el conjunto de dimensiones de una organización: estrategia, estructura, procedimientos, recursos humanos, finanzas, marketing, producción.

Lenguajes de normalización de procesos y productos. Son lenguajes administrativos en la medida en que son la base de otros procedimientos administrativos y constituyen un lenguaje de interconexión del sistema organizacional con otras organizaciones.

Lenguajes de estandarización, gestión de los recursos humanos, incluyendo el conjunto de incentivos. En estos lenguajes es donde se construye de manera explícita el sujeto objetivado en el lenguaje. Incluyen el conjunto de políticas de recursos humanos de las organizaciones.

Lenguajes de participación cognitiva del factor humano en procesos organizacionales. Podemos incluir círculos de calidad y de mejora continua, gestión por equipos de trabajo, y diferentes lenguajes de aprendizaje organizacional.

Lenguajes administrativos de creación de estrategia. Incluyen los procedimientos de prospectiva, de generación de estrategia por niveles organizacionales, de análisis de posiciones competitivas.

Lenguajes administrativos que gestionan lenguajes digitales automáticos de tomas de decisiones.

De esta clasificación primaria es posible agrupar y articular a los distintos lenguajes administrativos de manera de vincularlos con los componentes del modelo organizacional de Mintzberg.

De esta relación Lenguaje Administrativo/Componente organizacional, es posible poder inferir las particularidades del sujeto implícito que pivotea tanto sobre el componente organizacional del cual forma parte como del lenguaje administrativo que define los procesos sobre los cuales interviene.

A los distintos componentes organizacionales, se ha añadido como categoría al Sistema de Información, con motivo de su importancia en la construcción de la organización y a la definición de sus procesos, donde resulta útil analizar por separado sus propios lenguajes administrativos.

Tabla 1

Componentes Organizacionales	Lenguajes Administrativos
Apice Estratégico	Lenguaje de Control Integral Lenguaje de creación de estrategia
Linea Media	Lenguaje Administrativo de Control Gerencial
Núcleo de operaciones	Lenguajes Industriales (incluye automatismos) Lenguajes prestación de servicios Lenguajes según organizacional (estructura por proyecto, matricial y de equipos de trabajo entre otras)
Staff de apoyo	Lenguajes vinculados al Control Interno (Procedimientos éticos). Lenguaje de Gestión de Recursos Humanos
Tecnoestructura	Lenguajes de diseño de Procedimientos Administrativos Lenguajes de Planificación Industrial Lenguaje para el armado de Manuales Departamentales
Sistema de Información	Lenguajes sistematizado en los Sistemas Operativos Lenguajes administrativos que gestionan lenguajes digitales de toma de decisiones

Fuente: Elaboración propia

De esta vinculación entre los lenguajes y los componentes organizacionales está implícita la definición de sujeto subyacente en el mismo, esta definición de sujeto va a estar muy vinculada a la cultura organizacional, es decir la ideología dominante, donde se incluyen las creencias y tradiciones que distinguen a la organización y le confiere una personalidad al esqueleto de su estructura. (Stassi, 2017)

Por tal motivo no se puede desarticular y tratar en forma aislada a la definición de sujeto sin entender la cultura e ideología de la organización que se esté estudiando, la cual se verá muy influenciada de acuerdo a la naturaleza del sector productivo en donde se encuentre la empresa, su historia y su estructura organizacional.

Incluso dentro de una misma organización es de esperar que la definición del sujeto administrativo varíe según el componente organizacional que se vea afectado por dicho lenguaje. Es decir, no hay una sola conceptualización de sujeto univoca en la organización sino múltiples definiciones en función del componente de la estructura organizacional que se analice.

CONCLUSIONES

Si de la clasificación realizada en el apartado anterior con respecto a vinculación de los componentes de la estructura organizacional y el tipo de lenguaje administrativo aplicado a los mismos, es posible inferir en forma teórica las características del sujeto administrativo a quien se dirige el lenguaje.

Tabla 2

Componentes Organizacionales	Lenguajes Administrativos	Características del sujeto administrativo a quien se dirige el lenguaje
Apice Estratégico	Lenguaje de Control Integral Lenguaje de creación de estrategia	Capacidad de planificación y gestión Estratégica
Linea Media	Lenguaje Administrativo de Control Gerencial	Capacidad de control y Gestión (orientacion al cumplimiento de los objetivos)
Núcleo de operaciones	Lenguajes Industriales (incluye automatismos) Lenguajes prestación de servicios Lenguajes de diseño organizacional (estructura por proyecto, matricial y de equipos de trabajo entre otras)	Cumplimiento de Estándares, adaptabilidad a la modalidad de trabajo según la estructura organizacional
Staff de apoyo	Lenguajes vinculados al Control Interno (Procedimientos éticos) Lenguaje de Gestion de Recursos Humanos	Capacidad de cumplimiento de lo normado
Tecnoestructura	Lenguajes de diseño de Procedimientos Administrativos Lenguajes de Planificación Industrial Lenguaje para el armado de Manuales Departamentales	Cumplimiento de procedimientos (mejores prácticas administrativas), planificación táctica de operaciones, capacidad de reflexibilidad del quehacer organizacional
Sistema de Información	Lenguajes sistematizado en los Sistemas Operativos Lenguajes administrativos que gestionan lenguajes digitales de toma de decisiones	Adaptabilidad a las necesidades de los usuarios

Fuente: Elaboración propia

En base a las características del sujeto que actúa en cada nivel o componente organizacional, es posible a priori vincular el mismo con las distintas conceptualizaciones de sujeto identificadas en la Administración (hombre-cosa, hombre-económico hasta el sujeto humano multiforme y polivalente).

De la tabla anterior se obtienen las siguientes conclusiones con relación al tipo de sujeto administrativo:

Hombre-cosa: Esta visión más primaria e instrumental del ser humano, puede llegar a observarse más en el núcleo operativo. A priori se puede inferir que en función de la estructura organizacional más flexibles es posible ver una visión del sujeto más integral en contraposición de estructuras organizacionales más fordistas.

Hombre-económico: Esta conceptualización del sujeto, si bien es más humanista, deja de tener un fin instrumental ya que la gestión del ser humano se dirige a obtener los mejores resultados de su trabajo en beneficio de los objetivos de la organización. Es esperable encontrar este tipo de sujetos en los componentes de línea media, staff de apoyo, tecnoestructura y sistema de información.

Hombre polivalente: Esta visión de sujeto concuerda con los individuos que se encuentran operando principalmente en el ápice estratégico, su trabajo implica poner en práctica tanto conocimientos técnicos como habilidades propias del administrador, necesitando ser capaz de adaptarse y presentar alternativas de solución no convencionales para afrontar los desafíos que pueda imponer el entorno.

De la misma forma que Mintzberg plantea que dependiendo el peso relativo de cada componente organizacional, se puede identificar distintas configuraciones básicas de organizaciones, y en base a estas inferir la prevalescencia del sujeto administrativo que se conceptualiza en cada caso particular de estructura organizacional.

Hay que tener presente que esta primera aproximación a la definición de sujetos implícitos en los lenguajes administrativos de los procesos, no es un constructo rígido, sino que puede variar por múltiples factores propios de cada realidad organizacional.

Entre dichos factores se pueden mencionar básicamente: el sector donde pertenece la organización, la estructura organizacional/productiva y la cultura organizacional. No se

debe obviar que la definición de una estructura organizacional y la conceptualización del sujeto que actúa en dicha estructura, se logra en base a una consistencia interna y externa.

Bajo este enfoque es posible detectar una estructura básica que de acuerdo a las relaciones entre los componentes que caracterizarán a la organización en base a los sistemas de flujos y las interrelaciones entre los mismos. Se destaca, además, que estos flujos e interrelaciones no son de forma lineal sino son de carácter biunívoco.

Según Mintzberg, enfatiza que si bien no existe un modelo ideal de organización, se observan distintas alternativas que difieren según las circunstancias propias de la organización (teórica de la contingencia). (Mintzberg, 1991)

Desde esta perspectiva teórica, se refuerza el concepto de cohesión dinámica entre los componentes de la estructura organizacional (integración), a la vez que se diferencian los componentes en base a los principios de especialización.

Como reflexión final, se puede inferir que el sujeto administrativo implícito en torno a una organización no es un sujeto único sino más bien contingente. Dicha definición de sujeto contingente, dependen tanto de la estructura organizacional de la cual forma parte, su ámbito de actuación definido en base a la diferenciación, destacándose que dicha diferenciación si bien actúa como fuerza centrífuga no termina haciendo que la organización desaparezca gracias al proceso de integración de dichos componentes que terminan configurando junto con la cultura organizacional las particularidades propias de cada organización y de los sujetos implícitos en la misma.

BIBLIOGRAFIA

Bedard, R. (1995). *Los fundamentos filosóficos del Management*. Tesis no publicada del Doctorado en Administración. Montreal, Canadá: HEC de Montreal.

Bedard, R. (2003). "Los fundamentos del pensamiento y las prácticas administrativas: el rombo y las cuatro dimensiones filosóficas". *Administer*, 3; 68 -88.

Chanlat, A., et al. (1998). *En busca de una Administración para América Latina: experiencias y desafíos*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Chiavenato, I. (2002). *Gestión del Talento Humano*. México: McGraw- Hill.

Dejours, Ch. (1998). *El factor humano*. Buenos Aires: PIETTE/CONICET.

Klisberg, B. (1995). *El pensamiento organizativo: de los dogmas al nuevo paradigma gerencial*. Buenos Aires: Tesis.

Mayo, E. (1977). *Problemas sociales de una civilización Industrial*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Mintzberg, H. (1993). *La estructuración de las organizaciones*. Barcelona: Ediciones Ariel.

Mintzberg H. (1991). *Diseño de organizaciones eficientes*. Buenos Aires: Editorial el Ateneo.

Pérez Fernandez de Velasco, J. (2007). *Gestión por Procesos*. Editorial ESIC

Saldarriaga Ríos, J. G. (2013). “La concepción del sujeto en la Administración: Una mirada desde la concepción humana”. *El Ágora U.S.B.*, 14(1): 223-237. Consultado el 9 de Julio de 2020, http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-80312014000100011&lng=en&tlng=es.

Sanabria, M. (2007). “¿Una Epistemología de la Administración?” En: ASCOLFA y Universidad del Cauca, *Memorias Encuentro Nacional de Investigación y Docencia “Epistemología, Investigación y Educación en las Ciencias Administrativas”*. Cali, Colombia: Torre Blanca; 347-357.

San Emeterio, C. (2013). “Automatismos corporales y automatismos tecnológicos en el marco del debate por el futuro del trabajo humano”. *Actas del 11º Congreso Nacional de Estudios del trabajo*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo..

Simon, H. (1984). *El comportamiento administrativo*. Buenos Aires: Aguilar.

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 (DTI-FCE), (1); 1-27. Disponible en: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/DTI/article/view/16838>

Weber, M. (1961). *El hombre organización*. México: Fondo de Cultura Económica.

COMPETENCIAS PROFESIONALES Y SABERES ADMINISTRATIVOS

Hoffmann, Guillermo E. y Stassi, Héctor M. (FCE-UNC)

INTRODUCCIÓN

Como indican autores como Podestá-Correa y Jurado-Jurado (2005) las sociedades han desarrollado prácticas referidas a la administración de los recursos para su progreso, basadas en un conocimiento rudimentario, pragmático y concreto. En este sentido González Marín (2020: 2) refiere que

existen desde que los hombres primitivos se unieron y se organizaron para poder sobrevivir frente a las condiciones adversas a las que les enfrentaba la naturaleza, no tuvieron un discurso construido, un corpus teórico propio sino hasta la consolidación del sistema manufacturero durante la Revolución Industrial, cuando fueron sometidas a un proceso de sistematización y racionalización que trascendió a las funciones escritas por industriales y directivos. Esto significó el inicio de la formalización de la práctica y el pensamiento administrativo y por tanto una ruptura epistemológica con saberes empíricos que dio paso al saber administrativo.

En el contexto actual donde la sociedad plantea una complejidad muy alta, el fenómeno organizacional permite que se aíslen procesos en entornos protegidos para que los mismos puedan adquirir una secuencia procedimental sin interferencias (Mintzberg, 1993; San Emeterio, 2014). El campo científico y tecnológico ha producido multiplicidad de saberes y/o conocimiento, y es en las organizaciones donde los mismos se tornan operativos y productivos mediante procesos de aprendizaje, de creación de saber singular y de innovación (Nonaka, Takeuchi, 1999; Argyris, 1974, San Emeterio, 2014).

Siguiendo lo planteado por Castillo (1996: 15)

Babbage plantea que la llamada división del trabajo contribuyó al cambio tecnológico, derivado de la automatización en los procesos de trabajo, debido a que, sin la división del trabajo, hubiera sido necesario emplear individuos que tuvieran el máximo grado de fuerza, cualificación, etcétera, requerido en ciertas partes del trabajo, precisamente en aquellas en las que las calificaciones muy inferiores pueden bastar, lo que incrementará los tiempos y los costos laborales.

SABERES ADMINISTRATIVOS

Con relación al concepto de saber administrativo González Marín (2020) nos indica como un cuerpo de conocimientos sistematizados, formalizados y abstractos construido a partir de elaboraciones abstractas de conceptos y categorías que están en el orden del discurso. En este sentido podemos decir que el saber administrativo hace referencia a teorías en función de las cuales la administración se ha construido como un campo de saber (Podestá-Correa y Jurado-Jurado, 2005).

Con el transcurso de los años las actividades efectuadas dentro de la organización se fueron convirtiendo en un contexto complejo por la incorporación de la tecnología en la búsqueda de una mayor eficiencia, eficacia e innovación en las prácticas administrativas. Lo anterior como indica González Marín (2020) tuvo como efecto que las prácticas y procedimientos se sistematizaran, organizaran y recogieran en elaboraciones teóricas que apuntaban a un saber científico sobre la administración. Esto generó nuevos saberes administrativos asociados a los procesos productivos y de trabajo, por lo que, la organización disciplinaria de los dispositivos de poder implicó la organización del saber administrativo como disciplina, es decir como un campo del saber sistemático y especializado.

Herrscher (2009) señala que los estudios organizacionales se originaron principalmente en la ingeniería tanto mecánica como industrial, desembocaron en estudios sobre los aspectos organizacionales y administrativos.

El campo científico y tecnológico ha producido multiplicidad de saberes y/o conocimiento, y es en las organizaciones donde los mismos se tornan operativos y productivos mediante procesos de aprendizaje, de creación de saber singular y de innovación (Nonaka, Takeuchi, 1999; Argyris, 1974, San Emeterio, 2014).

Estos saberes se materializan a través del lenguaje administrativo.

En cuanto 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).

En este sentido en un estudio exploratorio efectuado por González Marín (2020: 11) sobre cooperativas venezolanas que

los saberes administrativos más explorados entre 2005 y 2016 en las cooperativas venezolanas están referidos a la toma de decisiones, cultura organizacional, organización en el trabajo, liderazgo y capacitación, filosofía de gestión, principios cooperativos, estructura organizativa, planificación, presupuesto, dirección, administración financiera, evaluación del desempeño y gestión de recursos humanos. Los saberes administrativos menos explorados en ese mismo período están referidos al manejo del cambio, resolución de problemas, comunicación, trabajo en equipo, motivación e incentivos para el equipo de trabajo, coordinación, control de calidad, comercialización, mercadeo, división del trabajo, realización de tareas, seguimiento y control de las tareas y alianzas estratégicas.

PROCESOS Y SU AUTOMATIZACIÓN

Braverman, H. (1980) señala,

En el pasado esta conexión se realizaba principalmente a través de la sección artesanal de la clase obrera, y en los primeros períodos del capitalismo la conexión era bastante estrecha. Antes del ejercicio por parte de la administración patronal de su monopolio sobre la ciencia, el artesano era el principal depositario de la producción científica y

técnica en su forma entonces existente, y las crónicas históricas enfatizan los orígenes de la ciencia en la técnica artesanal.

Esta relación que se indica entre el sector obrero y la ciencia fue como un prerrequisito de la industria.

Vatin (2004) menciona una disminución del trabajo directo y el aumento de la vigilancia-control, junto con la tendencia a la subcontratación. La subcontratación no implicaba el mantenimiento de las viejas condiciones laborales para este personal y mejores condiciones para el personal de las fábricas. El trabajo de vigilancia control se veían afectados por enfermedades nerviosas, úlceras, trastornos de ansiedad, etc. También, los operadores señalaban que sufrían cierto sentimiento de culpa ante su “inutilidad productiva”.

Siguiendo a Ihsii (1998) indica que la automatización debe ser interpretada a través del desenvolvimiento histórico en los relativo a la producción y de la actividad social del hombre. Se plantea que esta se orienta a suplir el trabajo riesgoso y repetitivo pero en la actualidad este concepto esta cambiado buscando elevados saltos de calidad y productividad por avances de la microelectrónica y la informática.

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.

Como plantea Nieto (2006) la automatización es, esencialmente, la convergencia de tres tecnologías: mecánica, electrónica e informática. Dentro de la automatización de los procesos organizaciones se desprenden varios conceptos que están relacionados como son la tecnológica, innovación tecnológica, cambio tecnológico y automatización.

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.

COMPETENCIAS

En cuanto a las competencias en el ámbito del trabajo (McClelland, 2016) propuso, en 1969, la teoría de las necesidades y los tipos de motivación inspirado en las conductas, que sintetizó en: 1) el logro, traducido en el éxito y la búsqueda de sobresalir, 2) el poder, entendido como la influencia, el control y el reconocimiento de terceros y 3) la afiliación o pertenencia, que se interpreta a partir de las relaciones interpersonales cercanas y de amistad (McClelland, 2016).

Vargas (2007: 4), refiere al concepto de competencia como: “el conjunto de características de una persona que están relacionadas directamente con una buena ejecución en una determinada tarea o puesto de trabajo”.

En este sentido organismos internaciones como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2010) planteó, en su informe Habilidades y competencias del siglo XXI para los aprendices del nuevo milenio en los países de la OCDE, un marco de habilidades y competencias destacadas en las dimensiones de información, comunicación y ética, así como de impacto social.

En este sentido, siguiendo a Ramírez-Díaz (2020), plantea que más tareas tienden a robotizarse, en especial las operativas, y la información es un recurso más abundante gracias a las tecnologías modernas por lo cual se requieren capacidades para discriminar aquella información que es útil de la que no, lo cual sustituye la memorización. Pero este mismo autor nos refiere que este enfoque tiene algunos entes detractores lo acusan de promover una visión pragmática, técnica, reduccionista, procedimental, de comportamientos fragmentados y discretos, con marcada influencia por el positivismo y con un posicionamiento producto de la globalización y las exigencias de las empresas, lo cual redujo la autenticidad humana al dominio de la realidad y no hacia su reflexión.

Las competencias se pueden clasificar en tres grupos de acuerdo a lo definido por el CLAD (2016):

Transversales, que son demandadas a todas las personas en la organización,
Directivas, descritas para jefaturas o para quienes tienen personal a cargo
Técnico o profesionales, para ocupaciones con funciones específicas o especializadas.

Una clasificación similar en cuanto a la tipología es planteada por autores como García-Peñalvo (2018) quienes establecen la existencia de dos tipos: transversales (requeridas en todos los profesionales) y específicas de la profesión. Las primeras son generalizables y más operativas.

En cuanto a los transversales Hinojo Lucena (2020, 3) en base a Romero y Gijón (2016) presenta la siguiente tabla como Listado definitivo de competencias transversales resultado de la confrontación.

Dimensiones	Competencias
Intrapersonal	Autocontrol y estabilidad emocional
	Confianza y seguridad en sí mismo
	Resistencia a la adversidad
Interpersonal	Comunicación
	Establecimiento de relaciones
	Negociación
	Influencia
	Trabajo en equipo
Desarrollo de tareas	Conocimientos técnicos profesionales
	Iniciativa
	Orientación a resultados
	Capacidad de análisis
	Toma de decisiones
	Innovación y creatividad
	Aprendizaje continuo
Entorno	Conocimiento de la empresa
	Visión y anticipación
	Orientación al cliente
	Apertura
	Identificación con la empresa
Gerencial	Dirección
	Liderazgo
	Planificación y organización
	Desarrollo de los otros
	Atención al orden, calidad y perfección

En el caso específico de las Ciencias Económicas en una investigación realizada por Montoya del Corte y Farías Martínez (2018) indican que para ser competentes los profesionales deben estar capacitados en tres puntos diferentes y complementarias: la cognitiva (conocimientos -técnicos), la procedimental (habilidades -destrezas) y la actitudinal (valores, ética y actitudes -comportamiento). Para esto utilizó como referencia a nivel mundial las denominadas International Education Standards (IES), emitidas por el International Accounting Education Standards Board (IAESB) de la International Federation of Accountants (IFAC).

Los autores planteados en los párrafos indican que, en el ámbito general de la administración de empresas, existe una amplia y diversa evidencia empírica a nivel internacional que sustenta que los empleadores que operan en el mercado laboral consideran que los egresados universitarios no están suficientemente preparados en las distintas vertientes de las competencias requeridas.

Del análisis efectuado por Montoya del Corte y Farías Martínez (2018) en su marco teórico plantean los siguientes puntos:

Competencias identificadas como faltantes	Autor	País
Conocimiento del mundo real y de los negocios. Buen entendimiento de los conceptos básicos contables. Habilidades analíticas.	Kavanagh y Drennan (2008)	Australia
Comprensión de cómo la contabilidad debe ser interpretada y cómo puede ser utilizada para mejorar un negocio. Capacidad para resolver problemas.	Pan y Perera (2012)	Australia

Gestión el tiempo.		
Habilidad para comunicarse. Trabajar en equipo. Auto-gestionarse.	Tempone, Kavanagh, Segal, Hancock, Howieson y Kent (2012)	Australia
Mayor capacidad para comunicarse verbalmente y por escrito. Habilidades interpersonales para relacionarse con los demás.	Lin, Krishnan y Grace (2013)	Estados Unidos
Falta de formación en la comprensión básica Manejo de software específico sobre contabilidad, auditoría e impuestos.	Senik, Broad, Mat y Kadir (2013)	Reino Unido
Deficiencias formativas en varias habilidades no técnicas, especialmente la comunicación oral y escrita y la resolución de problemas	Arquero (2000) y Arquero, Donoso, Jiménez y González (2009)	España
Formación práctica recibida por los egresados universitarios (principal). Iniciativa y comunicación oral (sociales). Aplicación práctica del conocimiento. Creatividad. Adaptación a nuevas situaciones. Aplicación de normas y regulaciones (metodológicas), Establecimiento de relaciones con cargos superiores, Negociación. Resolución de conflictos, Actitud resolutiva y corporativa ante situaciones complicadas. Capacidad para motivar a los demás.	Marzo, Pedraja y Rivera (2009)	España
Gestionar adecuadamente el tiempo. Adaptarse a los cambios. Comunicarse. Trabajar en equipo. Tener visión empresarial.	Pujol-Jover, Riera-Prunera y Abio (2015)	España
Importancia otorgada por los empleadores a de las competencias genéricas. Asimismo, evidencian déficits en algunos aspectos relevantes: formación práctica. capacidad de iniciativa, de análisis o de organización.	Bartual y Turmo (2016)	España
Competencias relacionadas con las tecnologías de la información y la comunicación. Capacidad crítica y autocrítica. Capacidad de abstracción. Análisis y síntesis. Gestión del riesgo y del tiempo. Confrontación de nuevas situaciones. Compromiso con el ambiente. Apertura hacia contextos internacionales.	Cabeza, Castrillón y Lombana (2012)	Colombia
Genéricas señalan: Compromiso ético. Compromiso con la calidad. Capacidad de tomar decisiones. Capacidad para identificar, formular y resolver problemas. Trabajo en equipo. Específicas indican:	Castrillón, Cabeza y Lombana (2015)	Colombia

<p>Desarrollar la planificación táctica, operativa y estratégica. Utilizar el liderazgo para el logro de la meta de la organización. Gestionar y desarrollar el talento humano en la organización. Identificar y optimizar los procesos de negocios de las organizaciones. Interpretar la información contable y financiera para la toma de decisiones gerenciales. Además, obtiene que los empleadores consideran que se deben fortalecer especialmente la identificación y optimización de los procesos de negocio de las organizaciones y la detección de oportunidades para emprender nuevos negocios o desarrollar nuevos productos</p>		
---	--	--

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.

Se entiende que los cambios en el mercado, provocan movimientos transformadores en las empresas, cuya finalidad es adaptarse a ellos para seguir manteniendo su actividad (Cochoy, Hagberg, & Kjellberg, 2018), Ospino- Castro *et al.* (2016) indican que nuevos desafíos que trae consigo la inclusión de la tecnología en los entornos laborales. En este sentido y actualmente muchos de estas circunstancias han sido potenciadas por el Covid-19 a través del Teletrabajo y el uso de medios informáticos.

En relación con a los cambios que se viene produciendo Martí-Noguera (2020) indica lo siguiente: Progresiva reorganización de la definición del espacio nacional, Comercio digital y Diferentes formas de acuerdos económicos (criptomonedas). Esto exige instruir a la sociedad en el uso de la internet en forma proactiva, el cambio en la economía, y las posibilidades del contexto digital, lleva a repensar el vigente sistema de gobernanza, el tejido empresarial y las necesidades formativas y su evaluación. Asimismo, plantean que la gestión es la clave para liderar un proceso de cambio.

Martí-Noguera (2020) también refiere que, “ante la pandemia, no había existido un enemigo externo, por llamar así al COVID-19, existían modelos de gestión no aptos para desarrollar la gestión en un contexto global. Se disponían de los recursos, pero se veían limitados por corsés de estados y poderes que limitaban poner medios a la situación. Atendiendo a los modelos de gobernanza, una sociedad interconectada con acceso a información debe recurrir a modelos distintos a las tradicionales de gestión. Liderazgos unipersonales más allá de lo simbólicos, son poco adaptativos a un entorno complejo como el actual. Empoderar la autonomía no implica individualismo o competición por

recursos, sino la práctica de un sistema de corresponsabilidad en el cual acceso a información y comunicación optimiza el desarrollo social”.

Con relación a los procesos y la tecnología, siguiendo a autores como Hughes (2003) indican que mientras todos tenga acceso a los mismos recursos TIC en términos de hardware y software, 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 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 de los sistemas de gestión empresarial. 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.

En función de lo anterior Hinojo Lucena (2020) nos indican que el estudio por ellos efectuado tiene implicaciones en las organizaciones, puesto que la aplicación de un sistema basado en la identificación de competencias y su posterior desarrollo en los trabajadores mediante planes formativos puede colocar a la organización en una posición más competitiva al aumentar la productividad, a la vez que los trabajadores crecen personal y profesionalmente. Sugieren comparar el listado de competencias productivas con las competencias propias del puesto de trabajo para saber en cuáles es mejor incidir, puesto que a priori son las que demanda esa función o tarea específica.

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.

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 empresa 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 al.* (2003).

Otro punto a destacar que al momento de efectuar este trabajo no se pudo verificar la existencia de trabajos realizados en la Argentina referidos a estos puntos.

Asimismo, se puede indicar que si bien hay algunos estudios realizados en los últimos años los mismos no han tenido como objetivo objetivar cuáles son los saberes organizacionales que deben incorporar las instituciones para obtener una ventaja competitiva real por la implementación de los sistemas de gestión empresarial, sino que se plantean cuáles son las competencias faltantes en los recursos humanos 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 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 logró estabilizar el sistema determinado momento siendo relevante la capacidad de adaptabilidad de las mismas como así de las personas que forman parte de la misma.

Con relación a los sistemas educativos Ramírez-Díaz (2020) indica como punto central que los modelos de competencias dan énfasis a la evaluación de los comportamientos como el principio para entrenar, desarrollar y validar las competencias; se trasciende el planteamiento educativo tradicionalista que privilegiaba la habilidad memorística, de modo que afronta a las personas a aplicar el conocimiento en distintas situaciones; valida el aprendizaje como un proceso escalonado e integral en la que los errores forman parte; da énfasis a procesos más integrales en los que para la adquisición y asimilación de saberes. También refiere que las competencias no deben considerarse solo en ámbitos de trabajo, sino en varios contextos como el educativo, individual e interpersonal, de modo que su empleo contribuya en ampliar los contextos interventivos de la orientación ocupacional y sus beneficios subsecuentes. En este sentido el entrenamiento por competencias en ámbitos educativos es una realidad actual, se posiciona cada vez más en las políticas educativas y demanda una intervención integral.

En este sentido en los proceso de acreditación de las Carreras de Contador Público realizadas en el año 2019 para las Universidades ubicadas en la República Argentina se consideró formación práctica válida, la realizada principalmente con las siguientes técnicas: Problematización (cuestionamientos acerca de situaciones que movilicen a la búsqueda de posibles soluciones, con distintos niveles de complejidad), Estudios de casos (análisis de situaciones reales, jurisprudencia, estados contables), Análisis de incidentes críticos (por ejemplo, la resolución de un problema de actualidad) y Ejercicios

de simulación (proyectar una situación real según las instancias de aprendizaje del alumno en sus distintos niveles).

BIBLIOGRAFÍA

Blas, F (1998). "Una organización de la teoría organizacional". *Revista de Psicología del trabajo y de las organizaciones*, v. 14, n.º 1; 9-31

Bonilla-Castro, E. y P. Rodríguez Sehj (2005). *Más allá del dilema de los métodos. La investigación en ciencias sociales*. Colombia: Ediciones Uniandes, Grupo Editorial Norma; 3ra. ed.

Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD) (2016). *Guía referencial iberoamericana de competencias laborales en el sector público*. Bogotá: Colombia. Disponible en: <https://cladista.clad.org/handle/123456789/8193>

Caglio, A. (2003). "Enterprise Resource Planning systems and accountants: towards hybridization?" *European Accounting Review*, 12(1);123-153.

Cochoy, F., J. Hagberg, & H. Kjellberg (2018). "The technologies of price display: mundane retail price governance in the early twentieth century". *Economy and Society*, 47(4); 572-606. <https://doi.org/10.1080/03085147.2018.1528102>

Díaz Pinzón, B. H., et al. (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.

García-Peñalvo, F. J. (2018). "Las competencias transversales de los egresados de los másteres universitarios". *Education in the Knowledge Society*, 19(1); 7-19. <http://dx.doi.org/10.14201/eks2018191719>

Gaspar Alves, M., & S. Amaral Matos (2017). "Mudanças nas Funções do Profissional de Contabilidade após a Implementação do ERP". *Revista de Gestão e Secretariado*, 8 (3); 70-92.

González Marín, M. del C. (2020). "Saberes administrativos en Cooperativas Venezolanas: Un estudio exploratorio". *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89); 261-277. [fecha de Consulta 19 de Julio de 2020]. ISSN: 1315-9984. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=290/29062641018>

Herrscher, E. (2009). *Administración: Aprender y Actuar: Management Sistemico para Pymes*. Buenos Aires: Granica S.A

Hinojo Lucena, F. J. & I. Aznar Díaz & J. M. Romero Rodríguez (2020). "Factor humano en la productividad empresarial: un enfoque desde el análisis de las competencias transversales". *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 30(76); 52-63. [fecha de Consulta 19 de Julio de 2020]. ISSN: 0121-5051. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=818/81863414005>.

Hughes, N. (2003). "Business value, competitive advantage, and the role of IT". En: *CIO magazine report*, junio. Disponible en: (<http://www2.cio.com/analyt/report1486.html>).

Martí-Noguera, Juan José (2020). “Sociedad digital: gestión organizacional tras el COVID-19”. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90); 394-401.[fecha de Consulta 19 de Julio de 2020]. ISSN: 1315-9984. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=290/29063559021>

McClelland, D. C. (2016). *The achieving society*. Pickle Partners Publishing.

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; 1-20. Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero, Argentina.

Montoya, J. y G. M. Farías, (2018). “Competencias relevantes en contaduría pública y finanzas: ¿existe consenso entre empleadores, profesores y estudiantes?” *Contaduría y Administración*, 63(2); 1-18. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1265>

Nora S. y A. Minc (1992). *La automatización de la sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2010). *Habilidades y competencias del siglo XXI para los aprendices del nuevo milenio en los países de la OCDE*. ITE. [http:// observatoriocultural.udgvirtual.udg.mx/repositorio/handle/123456789/181](http://observatoriocultural.udgvirtual.udg.mx/repositorio/handle/123456789/181)

Ospino-Castro *et al.* (2016). “Innovation strategies to develop specific professional skills on photovoltaic systems using laboratory experience guides: Technologies and sustainability education”. *Espacios*, 37(29), 10. <http://hdl.handle.net/11323/3272>

Podestá-Correa, P. y J. Jurado-Jurado (2005). “Fundamentos del saber administrativo”. *Revista del Centro de Investigación. Universidad de la Salle*, 6 (23); 27-42.

Ramírez-Díaz, J. (2020). “An Approach by Competencies and Its Current Relevance: Considerations From Occupational Guidance in Educational Context”. *Revista Electrónica Educare*, 24(2); 1-15. <https://doi.org/10.15359/ree.24-2.23>

Romero, J. M., & J. Gijón (2016). “Redefinición de competencias vinculadas a la productividad”. *Revista Internacional de Formação de Professores (ripf)*, 1(3), 163-174.

San Emeterio, C. (2011). “La reconfiguración de la subjetividad en el trabajo contemporáneo”. *10º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: Pensar un mejor trabajo. Acuerdos, controversias y propuestas*. Buenos Aires: Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo.

San Emeterio, C. (2013). “Automatismos corporales y automatismos tecnológicos en el marco del debate por el futuro del trabajo humano”. *11º Congreso Nacional de Estudios del trabajo*. Buenos Aires: Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo.

Tunal Santiago, G (2015). “Automatización de los procesos de trabajo”. *Revista Actualidad Contable Faces*, vol 8, núm 10. Universidad de los Andes, Merida, Venezuela.

Vargas, J. (2007). “Las reglas cambiantes de la competitividad global en el nuevo milenio. Las competencias en el nuevo paradigma de la globalización”. *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 1(1), 1-21. <https://doi.org/10.30972/nvt.023223>

Villa, A., A. Puerta, R. Núñez (2015). “Curso de Consultoría TIC. Gestión, Software ERP y CRM”. IT Campus Academy.

TRANSICIÓN DE CARRERA: DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL A LA INVESTIGACIÓN ACADÉMICA. DIVERGENCIAS Y DESAFIOS

Martin Ferlaino, Yamila (CERADEC-IADCOM-FCE-UBA)

INTRODUCCIÓN

Las implicancias prácticas de las investigaciones emergentes en las ciencias económicas administrativas marcan el rumbo hacia futuros estudios que persiguen como objeto acercar los desarrollos teóricos a la práctica profesional. En este contexto, y consecuentemente, se ha presentado la oportunidad para que muchos profesionales con experiencia en gestión decidan transicionar hacia carreras en la Academia, ya sea parcialmente o a tiempo completo. Sin embargo, muchos doctorandos no cuentan con extensa tradición en la investigación académica.

Si bien la diversidad entre los estudiantes doctorales antecede a una mayor diversidad en las temáticas de investigación y enriquece la producción científica, a nivel individual, esta población enfrenta desafíos que le son propios.

A diferencia de otras disciplinas, donde el desarrollo de carrera se establece desde un recorrido predominantemente lineal y dentro del ámbito académico, la naturaleza de las ciencias económicas administrativas permite trayectorias más heterogéneas. Actualmente, no es una rareza que profesionales con décadas de experiencia en el mercado profesional, transicionen en una carrera en investigación. Empero es un fenómeno positivo, los profesionales devenidos en doctorandos deben superar la frustración que implica reconocer múltiples insuficiencias de conocimiento.

El presente trabajo busca acortar la distancia entre la práctica profesional y la investigación académica para aquellos individuos que se encuentran iniciando el proceso de transición. Específicamente, nos proponemos indagar en los desafíos metodológicos desde la perspectiva del doctorando en ciencias económicas administrativas. Para ello, recurrimos en la mayoría de los casos a simplificaciones conceptuales, asumiendo el riesgo que ello implica, debido a que adoptamos un enfoque de divulgación. No pretendemos dar respuestas categóricas, sino introducir inquietudes comunes a quienes no provienen del canon. Dado que la población que transiciona desde la práctica profesional a la Academia se enfrenta a una elevada expectativa de conocimiento, pretendemos que este trabajo sea un aporte hacia el logro de esa expectativa.

Lo sucesivo del presente artículo se estructura de la siguiente manera. Primero, enmarcamos nuestro estudio en la literatura de transiciones de carrera. Segundo, presentamos nuestra pregunta de investigación y la estrategia de análisis. Tercero, analizamos las divergencias que el doctorando en ciencias económicas administrativas

encuentra entre la práctica profesional y la práctica. Consecuentemente, desarrollamos un conjunto de proposiciones donde se detallan los desafíos metodológicos emergentes. Cuatro, presentamos la arquitectura de nuestro modelo conceptual. Finalmente introducimos las reflexiones con las que concluye nuestro estudio.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN Y ESTRATEGIA DE ANÁLISIS

El propósito del presente estudio es indagar en el fenómeno de transición de carrera. Específicamente nos interesa (a) la perspectiva del doctorando en ciencias económicas administrativas, (b) la transición de carrera desde la práctica profesional a un rol de investigación, (c) examinar la primera etapa de transición, y (d) los desafíos metodológicos que surgen como consecuencia de potenciales diferencias. Dado el contexto de nuestro estudio, establecemos los siguientes supuestos que determinan nuestra investigación: (1) consideramos que la naturaleza de las ciencias económicas administrativas permite trayectorias de carrera más heterogéneas en comparación con otras disciplinas, (2) muchos doctorandos en ciencias económicas administrativas no cuentan con extensa tradición en la práctica académica, y (3) los profesionales devenidos en doctorandos enfrentan divergencias entre la práctica profesional y la práctica académica que le son propias. En lo sucesivo del presente artículo, se considera práctica profesional cuando se hace referencia al desempeño en un rol de gestión y/o un rol desde la industria y se considera práctica académica cuando se hace referencia a un rol relativo a la investigación científica doctoral.

Planteamos la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los desafíos de índole metodológica que enfrenta un doctorado en ciencias económicas administrativas en la primera etapa de su transición de carrera desde la práctica profesional hacia la práctica académica?

Para dar respuesta a esta pregunta nuestro estudio utiliza una estrategia de análisis en base el método biográfico-narrativo como testimonio subjetivo, lo que a su vez justifica el discurso en primera persona en gran parte del remanente del artículo (Huchim Aguilar y Reyes Chávez, 2013). Añadimos que, como base de las instancias metodológicas en el proceso de investigación, nuestro estudio se sostiene en la literatura especializada en la temática, siendo los principales textos considerados para el análisis los producidos por Bell, Bryman, y Harley (2019); Fassio (2016); Fassio, Pascual, y Suarez (2006); y Wynarczyk (2017). Como especificamos anteriormente, partimos del supuesto que la transición de carrera desde la práctica profesional a la práctica académica configura un conjunto de divergencias que le son propias a dichos sujetos y determinan posteriores desafíos metodológicos. Para llevar adelante nuestro análisis, hacemos un recorrido por las distintas etapas del proceso de investigación (Bell et al., 2019; Fassio, 2016; Fassio et al., 2006; Wynarczyk, 2017). Complementariamente, utilizamos la estructura tradicional en la construcción de un artículo académico como referencia de las distintas etapas y como base para la arquitectura de nuestro modelo. Luego, analizamos las divergencias que el doctorando en ciencias económicas administrativas encuentra entre la práctica profesional en cada una de las etapas. Consecuentemente, presentamos un conjunto de proposiciones donde se detallan los desafíos metodológicos.

PERSPECTIVAS CONCEPTUALES DE LA TRANSICION DE CARRERA

La noción de transición de carrera se encuentra, en gran medida arraigada en la literatura de decisiones de carrera. Desde el trabajo de Louis (1980), quien identifica a la transición de carrera como una decisión mediante la cual un individuo cambia de roles -asumiendo un rol objetivo diferente- o cambia la orientación a un rol ya desempeñado -alterando un estado subjetivo, las investigaciones relativas a este concepto se han ampliado significativamente. Esta definición se transforma en piedra angular y da lugar a desarrollos posteriores en este campo de investigación.

Inherente al concepto de transición, y debido a sus características intrínsecas de cambio, se encuentra el supuesto que el individuo parte desde un rol para dirigirse hacia otro rol. Cohen (2003) adopta un enfoque teórico de toma de decisiones profesionales al proceso de cambio y presenta un modelo de cuatro etapas que incorpora la responsabilidad (asumir la responsabilidad personal frente al cambio), la evaluación (buscar el significado o perseguir el "yo auténtico"), la acción (implementar la propia decisión) y luego la reevaluación a lo largo del tiempo. Cohen sostiene que la insatisfacción y la inestabilidad profesional ocurren cuando no hay congruencia entre la carrera y el "yo auténtico" del individuo. De ser así, esto puede sugerir que es el individuo que identifica una disparidad entre su carrera actual y sus aspiraciones internas es quien típicamente elige cambiar de carrera. Un estudio de Donahue (2006) parece apoyar esta teoría. Donahue investiga la proposición de Holland (1959) de que la congruencia entre la personalidad y el entorno laboral influye en la estabilidad profesional. Sus hallazgos sostienen que las personas que transicionan de carrera tienden a hacerlo en busca de roles que son más compatibles con sus perfiles de personalidad (Bandow, Minsky, y Voss, 2007).

En esta línea, estudios recientes han profundizado en distintos aspectos de las transiciones de carrera. Por ejemplo, en transiciones desde roles en el ámbito educativo hacia roles en el ámbito profesional (p.e. Marino, 2019), los catalizadores en las transiciones de carrera (Castro, Van der Heijden, & Henderson, 2020; St-Jean y Duhamel, 2020), los determinantes de movilidad laboral (Ng, Sorensen, Eby, y Feldman, 2007), los predictores en la intención de transición inter-rol (Blau, 2000), las dinámicas de carrera (Greenhaus, 2003) y las transiciones de carrera internacional (Caligiuri & Bonache, 2016; O'Sullivan, 2002). Nuestro estudio se centra específicamente en las transiciones de carrera de la práctica profesional hacia un rol académico.

Otros estudios nos anteceden en la realización de aportes al campo de la transición de carrera desde la gestión hacia la Academia. Garrison (2005) explora las motivaciones y características de quienes han pasado de la industria a un rol en la educación universitaria. Su estudio recopila datos de 88 integrantes del cuerpo docente en 33 universidades diferentes que hicieron la transición desde la práctica profesional. Se analiza, entre otras variables, las razones que motivan a los sujetos para ingresar a la academia. Según sus hallazgos, la razón principal para hacer la transición es el deseo de enseñar. Sus aportes indican que a medida que disminuyen los nuevos doctorados, los profesores se jubilan y la demanda de empleo en la industria se reduce, las personas con un deseo de enseñar pueden proporcionar una población empleable de posibles nuevos profesores.

Por su lado, Bandow et al (2007) proporcionan una definición útil, aunque técnica, del concepto de transición de carrera específicamente de la gestión a la Academia. Según los autores, la transición de carrera de la práctica profesional a la Academia es el resultado del desarrollo de una jerarquía de valores particular por parte del individuo y

que, a menudo, da lugar a cierto nivel de tensión con la práctica profesional en forma que genera una incongruencia de valores. Esta tensión consecuentemente motiva la transición.

En una línea similar Wilson *et al.* (2014) profundizan en una serie de factores, tan variados como complejos, que motivan a los profesionales de la industria a emprender una transición hacia la Academia. En su estudio se incluye una revisión crítica de la literatura y desafían varios supuestos que se han utilizado tradicionalmente para comprender las motivaciones de transición de la práctica profesional a la academia. Primero se refieren a la hipótesis de que la vida académica es de alguna manera más fácil, en términos de carga de trabajo, en comparación con otros roles. La literatura identifica una serie de percepciones y actitudes negativas y estereotipos de la industria hacia la Academia que influyen en el éxito de las transiciones (Berman, 2008). En base a ello, se desafía el mito de que la investigación y la docencia universitaria es una opción de menor nivel al de un trabajo de verdad en el mundo real-profesional. Por último se reflexiona sobre la suposición indiscutible de que los profesionales de la industria ingresan -o regresan- a la Academia sin el conjunto necesario de habilidades y competencias adaptativas acorde con los rigores de la vida en docencia e investigación.

Tomamos como base este último supuesto para elaborar y expandir la literatura en el campo de las transiciones de carrera de la práctica profesional hacia la Academia. Complementamos los estudios que nos anteceden en el campo de las transiciones de carrera de dos maneras. Primero, mientras que predominantemente la literatura se concentra en las motivaciones de dicha transición, nuestro estudio se focaliza específicamente en los desafíos metodológicos que el sujeto que transiciona enfrenta en las primeras etapas posteriores al cambio. Un segundo aporte se encuentra en el contexto único de nuestro estudio, que incluye a los doctorandos en ciencias económicas administrativas que transicionan desde la práctica profesional luego de años de experiencia. Si bien investigaciones previas han estudiado esta trayectoria (Bandow *et al.*, 2007; Crowder y Mouratidou, 2020; Garrison, 2005; Wilson *et al.*, 2014), predominantemente se han concentrado en una transición hacia un rol docente, mientras que nuestro foco es en la transición hacia el rol de investigación propio del estudiante doctoral.

DESAFIOS METODOLOGICOS DESDE LA PERSPECTIVA DEL ESTUDIANTE DOCTORAL

Para realizar nuestro análisis, nos basamos en el recorrido tradicional del proceso de investigación y generación de secciones un artículo académico. En cada una de las distintas etapas identificamos la diferencia entre la práctica profesional y la práctica académica. Posteriormente planteamos a modo de proposición el desafío metodológico emergente de la divergencia identificada.

Divergencias en el planteo del problema.

Como primera divergencia encontramos necesario desatacar lo que consideramos como el desafío de base para aquellos profesionales que transicionan a la Academia. Nos referimos al desafío de pensar solos. Quienes provienen de la práctica profesional, están acostumbrados a que son otros quienes les indican que es la verdad/real. Cuando

trabajamos para las organizaciones, la verdad es la que nos dice nuestro líder, cuando trabajamos como independientes, la verdad la define el cliente. Si bien, hay un proceso reflexivo en la práctica profesional, en la gran mayoría de los casos, la verdad/real, nos viene dado. Cuando nos hacemos esa pregunta al traspasar a la Academia es nuestro primer enfrentamiento con la gran incertidumbre que implica hacer investigación.

Si nos remitimos a la literatura, nos encontramos con la dicotomía ontológica simplificada de realismo – relativismo. No obstante, para quienes provienen de la práctica profesional es difícil entender, en una primera etapa, la relevancia de la posición ontológica. Los profesionales “gestores” están acostumbrados a cambiar el significado de verdad con cada cambio de líder, con cada cambio de ciclo presupuestario, con cada cambio de estrategia del cliente. Sin embargo, la tradición académica permite mayor libertad. Es decir, permite tomar una posición propia y esa posición es la que influirá todas las demás decisiones que tomemos en el curso de nuestra investigación. Si bien el doctorando cuenta con consejeras/os, colegas, profesoras/es y, sin lugar a duda, con su director/a de tesis, quienes harán aportes de extremo valor al proceso doctoral, la decisión, como proceso reflexivo, finalmente es una decisión individual.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 1: El primer desafío es el desafío de pensar solos.

Divergencias en los antecedentes

Una segunda divergencia que encontramos como producto de nuestro análisis es la relativa a la búsqueda de antecedentes. En la práctica profesional, buscamos antecedentes con un objetivo de replicabilidad. Es decir, se buscan aquellas prácticas y/o experiencias que hayan sido eficientes y exitosas en el pasado y/o en otras organizaciones para replicarlas, sin una intención de incrementar el conocimiento en dicho proceso. La búsqueda de antecedentes en la gestión se encuentra predominantemente orientada a la búsqueda de aquello que ya funcionó -si bien puede incluir adaptaciones, para incurrir en el menor costo y esfuerzo en una próxima implementación. Esto se convierte en una divergencia entre la práctica profesional y la práctica académica debido a que en la investigación la búsqueda de antecedentes se configura dentro de las etapas iniciales de los procesos, serán los cimientos de instancias posteriores y sustentará futuros desarrollos con el objetivo de ampliar el conocimiento en el campo disciplinar.

En la Figura 1 se detallan diferencias entre la práctica profesional y la práctica académica relativas a distintos posibles resultados del relevamiento de antecedentes.

Figura 1. Divergencias en el objetivo de los antecedentes

La revisión de antecedentes puede relevar	Desde la práctica profesional	Desde la práctica académica
La existencia de una teoría o modelo completamente desarrollado	Tomar la teoría o modelo (quizas con adaptaciones) y replicarla	Tomar la teoría o modelo para armar el marco teórico que sustentará el desarrollo original posterior.
Varias teorías que se aplican al problema de estudio	Adoptar una o partes de algunas en función de aquella mas eficiente para la práctica profesional y replicarlas	Adoptar una teoría o partes de algunas, o todas las que se apliquen al tema de estudio, considerando cuales mejor explican el fenómeno en estudio
Piezas de teorías o generalizaciones empíricas que sugieren variables importantes	Tomar las experiencias empíricas (quizas con adaptaciones) y replicarlas	Seguir una perspectiva teórica, incluyendo los resultados de estudios anteriores, ampliando el campo de conocimiento
Ideas vagas relacionadas con el problema	Tomar las ideas vagas (quizas con mejoras y adaptaciones) y replicarlas	Buscar en la literatura estudios que se refieran a otros campos que puedan ser aplicados a la investigación

Fuente: Elaboración propia en base a Fassio, 2016.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 2: El segundo desafío es considerar los antecedentes como punto de partida.

Divergencias en la pregunta de investigación

Una tercera divergencia es relativa a la pregunta de investigación. En la práctica profesional, pretendemos ser lo suficientemente amplios cuando buscamos el problema que queremos resolver, y flexibles en el posterior recorte del alcance de dicho problema. Esto se presenta como consecuencia de la necesidad de prepararnos para poder hacer frente a potenciales cambios de estrategia, cambios de presupuestos, y/o cambios de gestión. Por ello, si bien se busca puntualizar en preguntas que nos permitan resolver problemas, se hace considerando que al mismo tiempo los gestores necesitamos adaptarnos a los distintos momentos que transita la organización. Se espera, como resultado, proveer de una solución lo más flexible posible.

Contrariamente, en la práctica académica, es un requisito del proceso científico ser precisos a la hora de definir el problema, la pregunta de investigación y el alcance del estudio. Se espera que, como resultado del proceso de investigación, se dé respuesta a una pregunta lo más específica posible.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 3: El tercer desafío es ser precisos.

Divergencias en los objetivos y propósitos

Una cuarta divergencia con la que nos encontramos es relativa a los objetivos y los propósitos que busca el profesional gestor en contraposición con los objetivos y propósitos que busca el investigador doctoral.

En la práctica profesional, predominantemente el objetivo es tener éxito. Es decir, éxito entendido como resultados beneficiosos para la organización (p.e. implementación exitosa de un determinado programa, penetración exitosa en un determinado mercado, resultados positivos a nivel económico, etcétera).

En la práctica académica los investigadores también tienen pretensión de éxito cuando el propósito de sus investigaciones es constatar una teoría, intentar refutarla, testear modelos, explorar o explicar fenómenos. Sin embargo, encontramos que estos propósitos son medios para el objetivo final de las investigaciones de ampliar el conocimiento a través de métodos sistemáticos y científicos.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 4: El cuarto desafío es trabajar para el objetivo de generar conocimiento.

Divergencias en la justificación

La quinta divergencia que identificamos es vinculada a la justificación. En la práctica profesional, la justificación para llevar adelante los procesos de gestión son

predominantemente justificaciones de tipo económico (p.e. búsqueda de mayor rentabilidad) o de tipo político (p.e. búsqueda de posicionamiento).

Si bien en la práctica académica muchas veces motivan los procesos de investigación justificaciones económicas (p.e. el logro de financiamiento) o de tipo político (e.g. responder a objetivos impulsados por políticas públicas), encontramos que, para el proceso de investigación doctoral, la justificación del problema planteado en la tesis es de tipo conceptual. En esta línea, a pesar de que siempre se buscan implicancias prácticas como resultados de las investigaciones, la justificación del estudio doctoral es relativa a ampliar el corpus generando teoría e incrementando el conocimiento disciplinar.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 5: El quinto desafío es el corte conceptual de la justificación.

Divergencias en el marco teórico.

Otra divergencia identificada entre la práctica profesional y la práctica académica refiere al marco teórico y su objetivo dentro del proceso.

En la práctica profesional, específicamente en los roles de gestión, es extremadamente poco habitual buscar un marco teórico de referencia a la hora de tomar decisiones. Si bien esto configura una problemática, que no es objeto del presente estudio, representa una realidad que se evidencia sistemáticamente. Cualquier contexto que se le proporcione a la práctica profesional de gestión, teórico o no, busca un objetivo predominantemente funcional.

Por el contrario, en la práctica académica, el marco teórico constituye la piedra fundamental que proporciona encuadre y sobre la que se construye la investigación.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 6: El sexto desafío es adoptar un encuadre y sustento teórico.

Divergencias en la metodología.

Relativo a la metodología, la divergencia que se presenta es predominantemente asociada al rigor metodológico requerido en la práctica académica, muchas veces sacrificado en la práctica profesional.

En la práctica profesional, en los roles de gestión, como consecuencia de la búsqueda de objetivos de tipo funcionales y de tinte práctico, muchas veces encontramos que no se presenta un interés marcado por respetar el rigor metodológico de los procesos. Este fenómeno se registra no solo en los niveles operativos de la gestión, sino también en los niveles tácticos y de estrategia. Múltiples son los factores que motivan a los gestores a sacrificar rigor metodológico, entre los que podemos mencionar la urgencia, la facilidad de tomar atajos, y la prioridad puesta en la implementación práctica.

En la práctica académica, sin rigor metodológico, no hay ciencia.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 7: El séptimo desafío es respetar el rigor metodológico.

Divergencias en los resultados - hallazgos.

En lo que respecta a los resultados, encontramos una divergencia en la diferencia de impacto que tiene la variable temporal entre la práctica profesional y la práctica académica. En las organizaciones, lo urgente presiona por sobre los resultados y se transforma en imprescindible la entrega de resultados para continuar con la gestión. Así mismo, estos resultados son medidos en términos de éxito o fracaso (p.ej., si se cumplió o no se cumplió con el presupuesto, si la campaña de comercialización fue exitosa, si manufactura logró los objetivos de producción, etcétera).

En la práctica académica, se considera permitido que el resultado de las investigaciones no refleje lo hipotetizado, y este resultado no es entendido como un fracaso ni de la investigación ni del investigador. No obstante, la variable temporal es relevante en el ámbito académico, la presión por entregar resultados nunca debe condicionar la calidad de la investigación, garantizando la validez y la confiabilidad de los resultados.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 8: El octavo desafío es administrar la presión temporal para garantizando la validez y confiabilidad de los resultados.

Divergencias en las implicancias.

Con relación a las implicancias, sostenemos que en el ámbito profesional las implicancias predominantemente tienen un objetivo funcional, de eficiencia y de gestión. Encontramos que en la práctica profesional las implicancias principalmente derivan de los objetivos de la organización, o de los clientes cuando la práctica tiene carácter independiente. Es decir, fundamentalmente se encuentran atadas al éxito de gestión y/o profesional.

Identificamos una divergencia debido a que, si bien en la práctica académica buscamos que los resultados y/o hallazgos de las investigaciones tengan implicancias prácticas, el objetivo principal es la generación de conocimiento y ampliar el corpus teórico de la disciplina.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 9: El noveno desafío es el “para que” de la investigación.

Divergencias en el impacto.

En línea con la divergencia anterior, como decima divergencia es relativa al impacto. Es decir, las futuras acciones a las que el proceso invita como resultado de la gestión en contraposición con los próximos pasos en un proceso de investigación.

En la práctica profesional, los resultados están atados a la generación de mayor rentabilidad, sustentabilidad y empleabilidad – dependiendo si estamos frente una organización con fines de lucro, sin fines de lucro, o el trabajo con carácter independiente. De una u otra manera, son impactos de tipo productivo e individual para la organización y/o para el sujeto.

En la práctica académica identificamos que el impacto invita a generar impacto en futuras investigaciones, en la generación de nuevas líneas de estudio y, como se ha

mencionado antes, aportar a la generación de conocimiento. Debido a ello, el impacto tiende a ser colectivo.

Sería una excepción en este punto aquellas prácticas profesionales de gestión en organizaciones de triple impacto y/o con fines sociales que buscan como objetivo el bien común.

Por lo antes expuesto, introducimos la siguiente proposición:

Proposición 10: El décimo desafío es el impacto colectivo.

MODELO CONCEPTUAL: ARQUITECTURA PARA EL ANÁLISIS DE LA TRASICIÓN DE LA GESTIÓN A LA ACADÉMICA

A continuación, presentamos en la Figura 2 el modelo conceptual elaborado sistemáticamente a lo largo de este trabajo. Comenzamos describiendo secciones típicas un artículo académico y discutimos las divergencias entre la practica profesional y la práctica académica incluidas en nuestro modelo.

Figura 2. Arquitectura del modelo conceptual.

	DIVERGENCIAS	
	PROFESIONAL	ACADEMIA
PLANTEO DEL PROBLEMA	PENSAR CON OTROS	PENSAR SOLOS
ANTECEDENTES	REPLICABILIDAD	PUNTO DE PARTIDA
PREGUNTA DE INVESTIGACION	FLEXIBILIDAD	PRECISION
OBJETIVOS Y PROPOSITOS	EXITO	CONOCIMIENTO
JUSTIFICACION	ECONOMICA - POLITICA	CONCEPTUAL
MARCO TEORICO	FUNCIONAL	ENCUADRE
METODOLOGIA	PRACTICO	RIGOR
RESULTADOS - HALLAZGOS	URGENCIA	VALIDEZ - CONFIABILIDAD
IMPLICANCIAS	GESTION	TEORICO - PRACTICAS
IMPACTO	INDIVIDUAL	COLECTIVO

Fuente: Elaboración propia.

REFLEXIONES FINALES

Analizamos en nuestro estudio el conjunto de divergencias entre la práctica profesional y la práctica académica. Focalizamos nuestro análisis en los sujetos que realizan una

transición de carrera de la gestión a la investigación y, por consiguiente, se encuentran con desafíos de índole metodológica como producto de estas divergencias.

Hallamos evidencia que sugiere que los doctorandos en ciencias económicas administrativas encuentran divergencias específicas producto de las diferencias entre los objetivos de la gestión profesional en comparación con la praxis académica. Esto da lugar a desafíos metodológicos propios de esta población.

Esto se manifiesta en que, al transitar cada una de las etapas del proceso de investigación, predominantemente en los inicios del nuevo rol en la Academia, el profesional devenido doctorando deba específicamente modificar su praxis. Es decir que el sujeto se enfrenta al desafío de deconstruir su conceptualización y la manera en la que abordaría cada una de estas etapas en base a su experiencia profesional, para construir una nueva praxis que le permita desarrollarse como investigador doctoral.

Proponemos como futuras investigaciones emergentes del presente análisis el planteo de hipótesis de variables determinantes de las divergencias mencionadas y el planteo de hipótesis de consecuencias potenciales de dichas divergencias. Adicionalmente, futuras avenidas pueden encontrarse en la expansión del modelo al incorporar más variables relativas al fenómeno, así como también profundizarse al explorar en detalle cada una de las divergencias.

REFERENCIAS

Bandow, D., Minsky, B. & Voss, R. S. (2007). "Reinventing the future: Investigating career transitions from industry to academia". *Journal of Human Resources Education*, 1(1).

Bell, E., Bryman, A. & Harley, B. (2018). *Business research methods*. Oxford University Press.

Berman, J. (2008). "Connecting with industry: Bridging the divide". *Journal of Higher Education Policy and Management*, Vol 30, No 2; 165–174.

Blau, G. (2000). "Job, organizational, and professional context antecedents as predictors of intent for interrole work transitions". *Journal of Vocational Behavior*, 56(3); 330-345.

Caligiuri, P., & Bonache, J. (2016). Evolving and enduring challenges in global mobility. *Journal of World Business*, 51(1), 127-141.

Castro, M. R., B. Van der Heijden, & E. L. Henderson (2020). "Catalysts in career transitions: academic researchers transitioning into sustainable careers in data science". *Journal of Vocational Behavior*, 122, article 103479. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2020.103479>

Cohen, B. N. (2003). "Applying existential theory and intervention to career decision-making". *Journal of Career Development*, 29(3); 195-209.

Crowder, M., & Mouratidou, M. (2020). *Career transitions from industry to academia. In Modern Day Challenges in Academia*. Edward Elgar Publishing.

Donahue, C. (2006). "A New Tool for Career Decision-Making (All Access)". *Techniques: Connecting Education and Careers*, 81(3); 16-19.

Fassio, A. (2016). *Apuntes para desarrollar una investigación en el campo de la administración y el análisis organizacional*. Eudeba.

Fassio, A., L. Pascual, & F. M. Suárez (2006). *Introducción a la metodología de la investigación: Aplicada al saber administrativo y el análisis organizacional*. Macchi.

Garrison, C. P. (2005). "Who Moves from Industry to Academia and Why: An Exploratory Survey and Analysis". *Education*, 125 (3), 414+. *Gale Academic OneFile*.

Greenhaus, J. H. (2003). "Career dynamics". *Handbook of psychology*, 519-540.

Holland, J. L. (1959). "A theory of vocational choice". *Journal of counseling psychology*, 6(1); 35.

Huchim Aguilar, D., & Reyes Chávez, R. (2013). "La investigación biográfico-narrativa, una alternativa para el estudio de los docentes". *Actualidades Investigativas en Educación*, 13(3); 392-419.

Louis, M. R. (1980). "Career Transitions: Varieties and Commonalities". *Academy of Management Review*, 5 (3); 329–340.

Marino, J. (2019). Formación gerencial a nivel MBA en el nuevo contexto de carreras profesionales: Su impacto sobre el desarrollo del capital humano, las transiciones de carrera y la negociación idiosincrática de condiciones de empleo.

Ng, T. W., K. L. Sorensen, L. T. Eby & D. C. Feldman (2007). "Determinants of job mobility: A theoretical integration and extension". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 80(3); 363-386.

O'Sullivan, S. L. (2002). "The protean approach to managing repatriation transitions". *International Journal of Manpower*, 23(7); 597-616.

St-Jean, É., & M. Duhamel (2020). "Employee work–life balance and work satisfaction: an empirical study of entrepreneurial career transition and intention across 70 different economies". *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 33 (3-4); 321-335.

Wilson, M. J. *et al.* (2014). Navigating the career transition from industry to academia. *Industry and Higher Education*, 28 (1); 5-13.

Wynarczyk, H. (2017). *Caja de herramientas para hacer la tesis*. Buenos Aires: EDICON, Fondo Editorial Consejo.

EL TRABAJO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: UNA LECTURA DESDE EL PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO¹

Martino, María G. (UCA)

INTRODUCCIÓN

El pensamiento social cristiano, particularmente expresado en la Doctrina Social de la Iglesia (DSI), plantea que el “trabajo” es el eje de la cuestión social (LE: 3)². De acuerdo con esta concepción, el trabajo es esencial a la persona, que es el sujeto de trabajo, lo cual implica una preeminencia del mismo por sobre el capital, a fin de resguardar su subjetividad. La DSI sostiene que dicha preeminencia debe mantenerse, pero no se pronuncia por un sistema en particular, señalando además que ni el capitalismo ni los sistemas colectivistas por sí mismos logran garantizarlo. En el presente trabajo se confrontarán estas ideas con las propuestas de Economía Social y Solidaria (ESS), en particular la perspectiva de José Luis Coraggio (2011), que presenta como horizonte de su propuesta de economía social, una economía centrada en el trabajo, que denomina “economía del trabajo” en contraposición a la economía del capital, a fin de evaluar en qué medida dicha propuesta podría constituir una respuesta al planteo del pensamiento social cristiano, en tanto contribuiría a garantizar el sentido subjetivo del trabajo, central para dicha concepción.

EL TRABAJO EN EL PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO: EL TRABAJO “CLAVE DE LA CUESTIÓN SOCIAL”

Las referencias al trabajo y a su centralidad en la vida humana se encuentran ya en las raíces de la fe judeocristiana, así, “la Iglesia halla ya en las primeras páginas del libro del Génesis³ la fuente de su convicción según la cual el trabajo constituye una dimensión fundamental de la existencia humana sobre la tierra” (LE: 4). Los relatos bíblicos consideran la ambigüedad del trabajo humano, como fuente de realización y dominio de la naturaleza y, al mismo tiempo como necesidad a la que el hombre debe someterse, que conlleva el “sudor de la frente”, que reflejaría todas las alienaciones y dificultades derivadas del mismo (Levoratti: 60). Por otra parte, puede decirse, que la enseñanza más significativa relativa al trabajo está en la persona de Jesús como hombre de trabajo (Campanini:1096; LE: 6). Asimismo, tanto San Pablo como los Padres de la Iglesia, contrariamente a la cultura grecorromana, valoraban positivamente al trabajo, considerándolo como parte de una vida cristiana consecuente. Valoraban también su función social y aporte al bien común (Levoratti: 119).

¹ Este trabajo está basado en mi tesis de maestría en economía social (UNGS) titulada “Doctrina Social de la Iglesia y Economía Social y Solidaria: Posibles vinculaciones desde la perspectiva del Trabajo y del Destino Universal de los Bienes”.

² Ver abreviaturas de documentos de la Iglesia al final.

³ Primer libro de la Biblia.

El Magisterio de la Iglesia, recoge las enseñanzas de los textos bíblicos y patrísticos mencionados para interpretar las realidades actuales, siendo la encíclica *Laborem Exercens* (LE) de Juan Pablo II (1981), un documento dedicado en su totalidad al “trabajo humano”, al cual presenta como “una clave, quizás la clave esencial, de toda la cuestión social” (LE: 3). Ello surge de reconocer que los valores que nacen del trabajo (éticos, culturales y sociales) tienen la fuerza para guiar la transformación histórica. De modo que, a partir del trabajo, pueden recomprenderse otros temas clave como la propiedad, el capital y los sistemas económicos (Scannone, 1987). En ese sentido, cabe preguntarse en qué medida las propuestas de Economía Social y Solidaria, que plantean explícitamente la centralidad del “trabajo” (Coraggio, 2011; Razeto, 1997), pueden ser formas concretas de poner en práctica este concepto del trabajo como clave de la cuestión social y si lo harían en el mismo sentido que plantea el Magisterio.

Dimensión objetiva y subjetiva del trabajo

El concepto de “trabajo” planteado en la encíclica *Laborem Exercens* considera dos dimensiones fundamentales: el trabajo en sentido objetivo y el trabajo en sentido subjetivo, dándole a esta última una preeminencia sobre la primera. El sentido objetivo del trabajo se refiere su función productiva (técnica) y al modo en que el hombre “domina la tierra”, transformándola a través del trabajo para satisfacer sus necesidades, lo cual puede asumir diferentes formas en cada momento histórico (LE: 4). El sentido subjetivo se deriva del hecho de que el sujeto del trabajo humano es el hombre (LE: 5), el trabajo es expresión de la persona y ello “confiere al trabajo su peculiar dignidad” (Comp.: 271). Según la DSI la dignidad de la persona se funda en el hecho de haber sido creada a imagen de Dios (Comp.: 108), y se realiza plenamente en Jesucristo.

El trabajo no sería sólo una acción transitiva (productiva) sino también inmanente, es decir, que tiene un fin en sí misma, lo cual fundamenta su esencial dignidad dada por su función “humanizadora” del hombre. Ello supera la concepción antigua (aristotélica) del trabajo, que separaba dichas dimensiones en actividades y clases sociales diferentes⁴, uniendo ambos fines en el acto mismo de trabajar. Asimismo, se asume y supera la concepción moderna del trabajo como base de la riqueza, de la cultura y la sociedad (A. Smith, Hegel, Marx), pero desde una antropología diferente, basada en la idea del hombre como imagen de Dios que como tal participa en la obra creadora de Dios y realiza su vocación mediante el trabajo (Scannone, 1987), colabora con Dios, construye el mundo y organiza la sociedad (Forni, 1991; LE: 25).

Así, podría decirse que al igual que Marx, Juan Pablo II considera que la praxis cambia al hombre y tanto la cultura del hombre como su humanidad misma se generan a través de la praxis histórica. Sin embargo, para el primero, el trabajo transforma a la persona transformando la realidad que a su vez impacta sobre la persona, mientras que para Juan Pablo II, el trabajo por sí mismo transforma a la persona, por el sólo hecho de realizarlo (Buttiglione: 53).

La idea de que el valor del trabajo está dado por el hombre mismo (LE: 6), tiene la consecuencia ética de que el trabajo está en función del hombre y no a la inversa, por lo tanto, la finalidad de cualquier trabajo es siempre el hombre (Comp.: 272). En ese

⁴ Los griegos asignaban las actividades productivas a las clases inferiores y aquellas con fines inmanentes, como la contemplación y la política, a los estratos superiores.

sentido afirma que hay una “preeminencia del significado subjetivo del trabajo sobre el significado objetivo” (LE: 6), que a su vez implica una primacía del trabajo sobre el capital, dada la superioridad del hombre respecto de las cosas, y por lo tanto del capital (LE: 12).

La encíclica considera además a los medios de producción como fruto del patrimonio histórico del trabajo humano (LE: 12), por lo que no sería posible separar el capital del trabajo ni tampoco contraponerlos y menos aún los hombres concretos que están detrás de cada uno de ellos (LE: 13). Así un sistema económico será considerado “justo, es decir intrínsecamente verdadero y a su vez moralmente legítimo”, en la medida en que en su raíz supere la antinomia entre trabajo y capital, estructurándose sobre el principio de la primacía del trabajo sobre el capital, considerando la subjetividad del trabajo humano (LE: 13). Dicha primacía no necesariamente se cumpliría ni en el capitalismo ni en los sistemas colectivistas, ya que ninguno de ellos asegura por sí mismo que el hombre pueda experimentar su participación en el proceso productivo como auténtico sujeto de trabajo. Para ello el trabajador debería recibir una justa remuneración que lo haga partícipe de los frutos de su trabajo, pero también es preciso que pueda sentirse corresponsable de la producción desde su puesto de trabajo (LE: 15), lo cual en el capitalismo no se cumple, toda vez que el trabajo es considerado como una mercancía o como un factor productivo más (LE 7); ni en las economías centralizadas, ya es éstas, en el extremo, no permiten al trabajador sentir que está trabajando en algo propio (LE: 14 y 15).

Por último, considerando al trabajo como un bien para el hombre y a su vez necesario para su vida, para su familia y para la sociedad, la DSI reiteradas veces plantea la importancia del derecho al trabajo, que posibilite a todos el acceso al mismo (Comp.: 288, LS: 127, CV: 32), lo cual se considera responsabilidad del Estado, pero también se reconocen los aportes de los procesos de auto-organización de la sociedad (Comp.: 291-293). Asimismo, hay una defensa de los derechos asociados al trabajo que deberían garantizarse por medio de un marco adecuado para el desarrollo de las relaciones laborales (LE: 16 y 17) (Ej. a una justa remuneración, al descanso, a condiciones laborales saludables, a la salvaguarda de la propia personalidad, a subsidios por desocupación, pensiones y seguridad social y el derecho a reunirse y asociarse) (LE: 15; Comp.: 301).

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA COMO UNA ECONOMÍA CENTRADA EN EL TRABAJO

La ESS abarca una variedad de propuestas y corrientes, algunas de ellas con una orientación clara en cuanto a la centralidad del trabajo (Ej. Coraggio 2011; Razeto, 1997) Aquí nos centraremos en la propuesta de José Luis Coraggio (2011) que plantea una propuesta de Economía Social partiendo del concepto de “economía mixta”, con el horizonte de una “economía del trabajo”. Según el autor, el campo económico, es un campo de fuerzas conformado por tres subsistemas: el subsistema de economía capitalista, el subsistema de economía estatal y el subsistema de economía popular. Sobre la base de esa economía existente, el autor plantea la construcción de una “economía plural con predominancia de la economía del trabajo” (Coraggio, 2011: 254), o lo que es lo mismo, pasar de una “economía mixta del capital” a una “economía mixta del trabajo”. Ese proceso de transformación es el que el autor designa con el nombre de

“Economía Social”, definida como “una propuesta transicional de prácticas económicas de acción transformadora, conscientes de la sociedad que quieren generar desde el interior de la economía mixta actualmente existente, en dirección a otra economía [la Economía del Trabajo]” (Coraggio, 2008: 37).

Cabe señalar que su propuesta no se limita a la transformación de esa Economía Popular realmente existente, sino que implica también cambios profundos en los otros sectores de la economía (capitalista y público) (Intervención de Coraggio, en Guerra, 2007: 23). Dichas prácticas económicas abarcan una multiplicidad de experiencias y formas alternativas de organización, muchas de ellas no siempre consideradas “económicas”. Ejemplos de ellas son tanto las cooperativas, como las actividades productivas llevadas a cabo por las unidades domésticas y sus extensiones (emprendimientos familiares o asociativos), experiencias de gestión colectiva (redes de ayuda mutua, de compra o venta conjunta, mutuales), empresas recuperadas, banca solidaria, mercados solidarios, redes de software libre, entre otras).

Estas prácticas, que forman parte de la economía popular serán consideradas parte de la economía social en tanto exista una voluntad política orientada a “lograr la reproducción ampliada de la vida de todos” (Coraggio, 2008), orientadas hacia una “Economía del Trabajo”, donde “no predomine la lógica del capital, sino la de la reproducción ampliada de la vida, y en el centro de ello el desarrollo de la vida a través del trabajo asociado, cooperativo y autónomo en el sentido más amplio” (Intervención de Coraggio, en Guerra, 2007: 25).

Esta propuesta, está entonces centrada en el “trabajo” y su organización. Pero ese “trabajo”, plantea Coraggio (2009a: 139), “*no puede ser el mismo trabajo asalariado, fragmentado, alienado, organizado por el capital para que el hombre se convierta en un homo laborans, aditamento de la maquinaria productiva (Arendt, 2003)*”, sino que será necesario desarrollar “otro trabajo”. Cuando Coraggio (2011: 125) habla de “otro trabajo” busca diferenciarlo de ese trabajo asalariado, propio del capitalismo, el cual, si bien se había constituido en factor integrador de la sociedad y garantizaba a los trabajadores una serie de derechos, era un trabajo “ajeno, heterónimo⁵”, tanto por estar dirigido por el capital como por responder a un sistema de necesidades generado en función de la acumulación de capital privado. El planteo se sitúa además en el contexto de los grandes cambios ocurridos en el mundo del trabajo, que han llevado a algunos autores a plantear teorías del “fin del trabajo” (ej. Rifkin, 1996). Dichas transformaciones están dadas fundamentalmente por los cambios tecnológicos y los niveles crecientes de desempleo registrados a nivel mundial, así como la precarización de las condiciones laborales experimentadas en los últimos años y llevan a concluir que el trabajo, tal como se había configurado en la modernidad, tiene cada vez menos chances de volver. En ese sentido, no es el trabajo en sí mismo lo que tiende a desaparecer sino el trabajo como empleo y como factor de integración social, propio de la llamada “sociedad salarial” (Gorz, 1998).

⁵ Gorz (1991) define como heterónimo “el trabajo socialmente dividido, especializado y profesionalizado, ejecutado con vistas a su intercambio mercantil y del cual ni el valor de cambio, ni la duración, ni la naturaleza, ni el fin ni el sentido pueden ser determinados soberanamente por nosotros mismos” (Citado en Coraggio, 1999, 80).

Ante esta situación, Coraggio plantea que no se debe intentar recuperar las condiciones de la sociedad salarial sino desarrollar una forma superadora del empleo como forma de organización del trabajo, ya que considera que el trabajo asalariado ha despojado al trabajo de su contenido esencial como actividad creadora y emancipadora, vinculada directamente con la satisfacción de necesidades (Coraggio, 2009b:145). Así, el “otro trabajo”, será un trabajo que se considera parte de la vida, que vuelve a unir producción y reproducción, en tanto produce satisfactores para las necesidades de la vida en sociedad y es en sí mismo un satisfactor (Coraggio, 2011: 143).

En ese sentido, puede decirse que se considera al trabajador como “sujeto” y no como mero factor de la producción o propietario de un recurso, siendo un elemento fundamental de la propuesta la organización autónoma del trabajo (Coraggio, 2011, 142). “Esto es, el trabajador, sus capacidades y sus necesidades como razón de ser del proceso económico, y la reproducción de su vida como fin y no como medio” (Vázquez: 7).

EI TRABAJO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA DESDE LA PERSPECTIVA DEL PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO

La centralidad del trabajo postulada por la DSI podría vincularse a una idea similar en propuestas de ESS como la de Coraggio (2011), planteada como camino hacia una economía del trabajo, donde el mismo está claramente en el centro. Sin embargo, ambos planteos responden a visiones y fundamentos diferentes, de modo que al considerar tales afirmaciones es preciso ver qué significan exactamente en cada caso.

Como se señalara anteriormente, la consideración por parte de la DSI de la preeminencia del aspecto subjetivo del trabajo con respecto a su sentido objetivo, tiene como implicancia fundamental la primacía del trabajo sobre el capital y la idea de que el fin último del trabajo es siempre el hombre. Esta dignidad del trabajo “impide considerarlo como una simple mercancía o un elemento impersonal de la organización productiva, como mero instrumento de producción” (Comp.: 271).

La ESS por su parte, también puede decirse que considera ambas dimensiones del trabajo y su primacía por sobre el capital. En la Economía del Trabajo el trabajador es un “sujeto” y no un mero factor de la producción o propietario de un recurso, de modo que el proceso económico debe estar orientado a la satisfacción de sus necesidades y al desarrollo de sus capacidades. Esta valoración subjetiva se refleja también, por ejemplo, en su referencia al “goce y fraternidad” en el trabajo (Coraggio, 2009a: 137).

Según Coraggio (2011) ese sentido subjetivo se pierde en el trabajo asalariado, el cual, incluso cuando garantizaba ciertos derechos, dada su fragmentación y su separación del conocimiento, así como de su resultado final, es un trabajo “heterónimo” y para recuperar sus cualidades es necesario procurar su autonomía frente al capital. Plantea entonces una organización del trabajo que considera superadora del empleo, que vuelve a unir producción y reproducción. Desde la DSI en cambio, nunca se afirma que dentro del sistema capitalista el trabajador no puede ser sujeto de la producción, aunque se reconoce que en muchos casos ello no ocurre, como tampoco necesariamente se logra en la planificación centralizada. Puede decirse entonces que las formas de organización basadas en la “cooperación solidaria”, típicas de la ESS, serían acordes a sus principios,

quizás incluso en mayor medida que el trabajo asalariado, ya que en principio garantizarían la subjetividad de los trabajadores. Sin embargo, la DSI no considera estas formas como excluyentes, ni al trabajo asalariado en sí mismo como negativo, sino que acepta distintas formas siempre y cuando las mismas aseguren el sentido subjetivo del trabajo.

Asimismo, a fin de garantizar la “primacía del trabajo sobre el capital”, según la DSI el sistema económico debería permitir al hombre experimentar su participación en el proceso productivo como auténtico sujeto de trabajo, consciente de estar “trabajando en algo propio”, sea en un sistema de propiedad privada de los medios de producción o en un sistema de propiedad común (LE: 15). En ese sentido, la Iglesia ha propuesto en distintas ocasiones esquemas de participación de los trabajadores en la gestión y en las ganancias de las empresas (Ej: QA: 46-52; MM: 91-94). En la ESS, por su parte, la participación constituye un valor central, por lo que se promueven formas de organización autogestivas, basadas en el trabajo asociado, donde los miembros participan en las decisiones en igualdad de condiciones y en la propiedad de los medios de producción. De alguna manera estas formas de organización podrían considerarse una aplicación radical de los esquemas de participación en la gestión y en las ganancias mencionados. Nuevamente se observa que, si bien la DSI no propone la autogestión como modelo ni como la única vía de participación, la misma está en consonancia con sus valores, e incluso podría contribuir a su aplicación práctica. Sin embargo, esta última admite una variedad mayor de formas organizativas y distintos niveles y modos de participación, siempre que estas respeten la subjetividad y la dignidad humana.

REFLEXIÓN FINAL

En términos generales puede concluirse que el valor fundamental del trabajo según la DSI está dado por su dimensión subjetiva, lo cual redundaría en una primacía del trabajo sobre el capital. En ese sentido el concepto de trabajo sostenido por Coraggio, así como las formas de trabajo propuestas desde la ESS, estarían en línea con este principio e incluso podrían considerarse formas concretas de aplicación del mismo. También al considerar el trabajo en relación con el principio de solidaridad y de participación se mantiene esta sintonía. Sin embargo, cabe señalar que la DSI no se restringe a una forma determinada de trabajo ni considera que el trabajo asalariado como tal en forma negativa, mientras que la ESS apunta a un reemplazo del mismo por formas autogestivas.

REFERENCIAS

Benedicto XVI (2009). *Caritas in Veritate*. Disponible en www.vatican.va

Buttiglione, R. (1984). *El hombre y el trabajo. Reflexiones sobre la encíclica “Laborem exercens”*. Madrid: Ediciones Encuentro.

Campanini, G. (1980). “Trabajo”. En Rossi, L. y A. Valsecchi (eds.), *Diccionario enciclopédico de teología moral*. Madrid: Ediciones Paulinas; 1094-1111.

Coraggio, J. L. (1999). *Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad*. Madrid: Miño y Dávila.

Coraggio, J. L. (2008). *Economía social, acción pública y política: Hay vida después del neoliberalismo*. Buenos Aires: Ciccus, 2da. ed.

Coraggio, J. L. (2009a). "Economía del Trabajo". En: A. D. Cattani, J. L. Coraggio y J-L Laville (org.), *Diccionario de la otra economía*, Buenos Aires: Altamira; 133-144.

Coraggio, J. L. (2009b). "Polanyi y la Economía Social y Solidaria en América Latina". En: J. L. Coraggio (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires: Ciccus; 109-159.

Coraggio, J. L. (2011). *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya Yala.

Forni, F. (1991). "Capital y trabajo desde el punto de vista de la primacía del trabajo". En: P. Hünermann y J. C. Scannone (1991). *América Latina y la Doctrina Social de la Iglesia: Diálogo latinoamericano- alemán*. Buenos Aires: Paulinas, vol. 5.

Juan Pablo II (2005). *Laborem exercens*. Buenos Aires: Paulinas.

Gorz, A. (1998). *Miserias del presente, riqueza de lo posible*. Buenos Aires: Paidós.

Guerra, P. (2007). "¿Cómo denominar las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo?" *Otra Economía, Vol. I (1)*; 21-27. Disponible en www.revistaotraeconomia.org

Levoratti, A. J. (1998). *El trabajo a la luz de la Biblia*. Buenos Aires: Lumen.

Papa Francisco (2015). *Laudato si*. Disponible en www.vatican.va

Pío XI (1931). *Quadragesimo anno*. Disponible en www.vatican.va

Pontificio Consejo Justicia y Paz (2005). *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*. Buenos Aires: Conferencia Episcopal Argentina.

Razeto Migliaro, L. (1997). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires: Lumen-Humanitas.

Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo*. Barcelona: Paidós.

Scannone, J. C. (1987). *Doctrina Social de la Iglesia y Teología de la Liberación*. Madrid - Buenos Aires: Ediciones Cristiandad y Editorial Guadalupe.

Vázquez, G. (2008). *La Economía Social y Solidaria en América Latina: propuesta de economía alternativa y su aplicación al análisis de experiencias en Argentina*. 8

EMES Conferences Selected Papers Series. Disponible en www.emes.net

ABREVIATURAS DE LOS DOCUMENTOS

Comp.: Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia

CV: Caritas in veritate

LE: Laborem exercens

LS: Laudato si.

QA: Quadragesimo Anno

MODELOS ECONÓMICOS Y DEVALUACIONES -UNA COMPARACIÓN DE DIFERENTES MECANISMOS DE TRANSMISIÓN

Marturet, Tomás N. (FCE-UBA)

SECCIÓN 1

Krugman y Taylor (1978)

Empleamos este trabajo como punto de referencia dada su influencia en el tema. Popularizó la idea de que una devaluación podría traer efectos contractivos en el nivel de actividad. Como señala Johnson (1976) hasta ese momento el consenso internacional en la disciplina afirmaba que una devaluación era expansiva si había desempleo o inflacionaria si no lo había.

En este trabajo se plantean tres canales por los cuales una devaluación puede contraer el nivel de actividad:

Distributivo: Si la devaluación transfiere ingresos de los trabajadores a los empresarios al aumentar el precio de los bienes de consumo que a su vez son exportables y de los insumos importados, y si los últimos tienen una menor propensión marginal a consumir que los primeros, la devaluación aumenta el ahorro contrayendo el nivel de actividad.

Déficit comercial: La devaluación encarece las exportaciones e importaciones. Si las últimas superan a las primeras el desbalance comercial en moneda doméstica empeora, transfiriendo ingresos al resto del mundo y contrayendo la actividad económica.

Fiscal: Si hay impuestos al comercio exterior la devaluación transfiere ingresos al gobierno cuya propensión marginal a ahorrar en el corto plazo es 1.

Se elabora un modelo que refleja estos tres canales. Se consideran tres bienes. Bien de producción doméstica para uso interno (H), bien de producción doméstica para exportación (X) y un bien importado (M) como insumo para la producción de H. Los precios de cada uno de los bienes quedan determinados por las siguientes ecuaciones:

$$P_x = e(1 - t_x)P_x^*$$

$$P_M = e(1 + t_M)P_M^*$$

$$P_H = (1 + z)(a_{LH}w + a_{MH}P_M)$$

Donde e es el tipo de cambio, t_x son las retenciones a las exportaciones, t_M los aranceles a la importación, P_x^* y P_M^* son los precios internacionales, z es el factor de mark-up, a_{LH} es

el coeficiente del trabajo en la producción de no transables, a_{MH} es el coeficiente del insumo importado en la producción de no transables y w es el salario de los trabajadores. Hay dos grupos sociales trabajadores y empresarios cuyos ingresos se determinan por las siguientes ecuaciones.

$$Y_w = (a_{LH}H + a_{LX}X)w$$

$$Y_R = z(a_{LH}w + a_{MH}P_M)H + (P_x - a_{LX}w)X$$

Como los bienes no transables deben consumirse dentro del país se cuenta con la condición de cierre:

$$H = \gamma_w \left(\frac{Y_w}{P_H} \right) + \gamma_R \left(\frac{Y_R}{P_H} \right) + I + G$$

Donde a_{LX} es el coeficiente del trabajo en la producción de transables, γ_w es la propensión marginal a consumir de los trabajadores, γ_R es la propensión marginal a consumir de los empresarios, I es la inversión y G es el gasto público. Reemplazando los ingresos en la condición de cierre se obtiene:

$$H = \left(\frac{1}{1 - \frac{\gamma_w a_{LH} w}{P_H} - \frac{\gamma_R z}{P_H} (a_{LH} w + a_{MH} P_M)} \right) \left(\frac{\gamma_w a_{LX} w}{P_H} X + \frac{\gamma_R (P_x - a_{LX} w)}{P_H} X + I + G \right)$$

Con el objetivo de comparar con los próximos autores se considera un caso particular de este modelo:

$$G = 0; I = 0; t_x = 0; t_M = 0; P_x^* = 1; P_M^* = 1$$

La última ecuación se simplifica:

$$H = \frac{\{[(\gamma_w - \gamma_R)a_{LX} \frac{w}{e} + \gamma_R]X\}}{[1 - \gamma_w + z(1 - \gamma_R)]a_{LH} \frac{w}{e} + (1 + z)a_{MH} - \gamma_R z a_{MH}}$$

En el numerador tenemos el efecto contractivo que depende de la diferencia entre las propensiones marginales de trabajadores y empresarios y de la participación del trabajo en el sector transable. En el denominador tenemos el efecto expansivo que depende, principalmente, de la cantidad de trabajo que se emplee en el sector no transable.

Heymann y Nakab (2017)

Este modelo es muy similar al anterior.¹ Se realizó una adaptación de la nomenclatura para que coincida.

¹ Solo consideramos el primer modelo presentado en el trabajo. Dejamos para una futura lectura crítica todas sus extensiones.

El modelo también considera dos bienes de producción uno transable y otro no transable y un insumo importado para la producción de no transables. Los precios quedan definidos por las siguientes ecuaciones:

$$P_x = e$$

$$P_M = e$$

$$P_H = (1 + z)(a_{LH}w + a_{MH}P_M)$$

Los ingresos de los trabajadores, empresarios productores de transables y empresarios productores de no transables se determinan por las siguientes ecuaciones:

$$Y_W = a_{LH}wH$$

$$Y_{RX} = eX$$

$$Y_{RH} = z(a_{LH}w + a_{MH}e)H$$

$$M = a_{MH}H$$

El consumo de no transables de los trabajadores y empresarios está determinado por:

$$C_H^W = \gamma_W^H Y_W$$

$$C_H^R = \gamma_R^H (Y_{RH} + Y_{RX})$$

La condición de cierre de no transables garantiza que todo el consumo tiene que ser igual a la producción.

$$P_H H = C_H^W + C_H^R$$

Reemplazando y resolviendo:

$$P_H H = \gamma_W^H Y_W + \gamma_R^H (Y_{RH} + Y_{RX})$$

$$(1 + z)(a_{LH}w + a_{MH}e)H = \gamma_W^H a_{LH}wH + \gamma_R^H (z(a_{LH}w + a_{MH}e)H + eX)$$

$$H = \frac{\gamma_R^H X}{[1 - \gamma_W^H + z(1 - \gamma_R^H)]a_{LH} \frac{w}{e} + (1 + z)a_{MH} - \gamma_R^H z a_{MH}}$$

Ahora podemos ver porque en el modelo de Heymann y Nakab (2017) la diferencia en las propensiones marginales no juega ningún rol dado que al no utilizar empleo para producir transables se elimina el efecto contractivo de la devaluación. $a_{LX} = 0$. El modelo de Heymann y Nakab (2017) podría considerarse como un caso particular del modelo de Krugman y Taylor (1978).

Gerchunoff y Rapetti (2016)

Este modelo al agregar más sectores permite desagregar más efectos. El modelo presenta tres sectores R, M y N. Los dos primeros son transables el ultimo es no transable. Las funciones de producción que caracterizan esta economía son las siguientes:

$$Y_R^S = a_K K_R$$

$$Y_M^S = F(L_M, K_M); F'_{LM} > 0, F'_{KM} > 0$$

$$Y_N^S = \min(y_N L_N, a_N K_N)$$

En este esquema, se asume que los stocks de capital (K) son constantes por lo tanto el nivel de producción quedará determinado por el nivel de empleo (L) en cada sector. Para el sector no transable se asume que el capital es sobreabundante respecto al trabajo, por lo tanto, el empleo será el factor de elección.

Los precios de los distintos sectores están determinados por las siguientes ecuaciones:

$$P_R = e(1 - t_R)P_R^*$$

$$P_M = e(1 + t_M)P_M^*$$

$$P_N = (1 + \mu)W/y_N$$

$$\tau = \frac{(1 - t_R)}{(1 + t_M)}$$

$$P_T = P_R^v P_M^{1-v}$$

$$q = \frac{P_T}{P_N}$$

Tenemos el tipo de cambio nominal e , la política comercial (t) y los precios internacionales (P^*). μ es el factor de mark-up, W es el salario nominal y y_N es la productividad del sector transable. τ es el indicador de apertura comercial, P_T es un índice de precios transables y q es el tipo de cambio real. Este modelo se concentra en estudiar la devaluación del tipo de cambio real² y su efecto sobre el nivel de empleo. La devaluación será contractiva o expansiva dependiendo sus efectos sobre el nivel de empleo agregado.

Definimos también la absorción doméstica como el nivel de gasto agregado en la economía.

$$A = A(L, \theta, q); A'_L > 0, A'_\theta > 0, A'_q ?$$

² El trabajo hace varios supuestos para independizar el tipo de cambio real a variaciones de los términos de intercambio.

El nivel de absorción domestica crece con el nivel de empleo, y también lo hace en relación directa con θ , un indicador del nivel de política expansiva, mientras que tiene una relación no determinada con incrementos del tipo de cambio real. Las demandas que enfrenta cada sector son:

$$Y_R^D = Y_R(q, \tau, A); Y_{Rq}' < 0, Y_{R\tau}' < 0, Y_{RA}' > 0$$

$$Y_M^D = Y_M(q, \tau, A); Y_{Mq}' < 0, Y_{M\tau}' > 0, Y_{MA}' > 0$$

$$Y_N^D = Y_N(q, A); Y_{Nq}' > 0, Y_{NA}' > 0$$

Las demandas de los bienes R y M decrecen con el tipo de cambio mientras que la demanda de N crece. Este es un efecto sustitución entre transables y no transables. Con un crecimiento de la apertura comercial decrece la demanda de R y aumenta la de M. Hay un efecto sustitución dentro de los bienes transables. La absorción domestica eleva la demanda de todos los bienes. El nivel general de empleo dependerá de la suma del trabajo demandado por los sectores M y N.

$$L = L_M + L_N$$

Para el empleo en el sector manufacturero se establece una función consistente con un comportamiento optimizador por parte de la firma. La devaluación incrementa el valor del bien producido contra los salarios nominales que permanecen constantes.

$$L_M(q, \tau); L_{Mq}' > 0, L_{M\tau}' < 0$$

Empleando la función de producción del sector no transable y como la demanda no transable debe ser igual a la oferta no transable el trabajo demandado por el sector no transable es:

$$L_N = Y_N^D / y_N = L_N(q, A) = L_N(L, \theta, q)$$

Reemplazando en la ecuación de empleo total.

$$L = L_M(q, \tau) + Y_N^D(q, A(L, \theta, q)) / y_N$$

Con $\frac{1}{y_N} \frac{\partial Y_N}{\partial A} \frac{\partial A}{\partial L} < 1$ como condición de estabilidad

$$1 - \frac{1}{y_N} \frac{\partial Y_N}{\partial A} \frac{\partial A}{\partial L} = Z$$

$$\frac{dL}{dq} = Z \left[\frac{\partial L_M}{\partial q} + \frac{1}{y_N} \left(\frac{\partial Y_N}{\partial q} + \frac{\partial Y_N}{\partial A} \frac{\partial A}{\partial q} \right) \right]$$

Todas las derivadas son positivas excepto $\frac{\partial A}{\partial q}$ cuyo signo es indeterminado. En caso de que este sea positivo la devaluación será expansiva sobre el nivel de empleo, mientras que si es negativa quedara indeterminado su efecto. Si además se cumple:

$$\left| \frac{\partial Y_N}{\partial A} \frac{\partial A}{\partial q} \right| > \frac{\partial L_M}{\partial q} y_N + \frac{\partial Y_N}{\partial q}$$

La devaluación será contractiva sobre el nivel de empleo.

¿Que debe ocurrir para que la devaluación sea expansiva? Simplemente esta debe incrementar la absorción interna. Ahora bien, si la devaluación disminuye la absorción interna, esto no alcanza para garantizar una devaluación contractiva. El efecto contractivo sobre el sector no transable por el lado de la absorción debe ser mayor que el efecto expansivo en este sector por el efecto sustitución entre transables y no transables más el efecto expansivo sobre el empleo del sector M ponderado por la productividad del sector no transable.

El modelo de tres sectores no concluye un efecto particular para el tipo de cambio. Los autores consideran al caso contractivo cómo característico para el corto plazo y es el que emplean para realizar un análisis histórico. Mientras que el caso expansivo caracterizaría una situación de largo plazo donde se mantiene un mayor nivel de tipo de cambio a lo largo del tiempo.

Keifman (2012)

Este artículo plantea la posibilidad de una relación no lineal entre el tipo de cambio y el nivel de empleo. El modelo contempla tres sectores a, b y c . El primero produce un bien que puede exportarse, el segundo comercia un bien que puede importarse o producirse domésticamente y el ultimo produce un bien no transable.

El sector exportador en este modelo se caracteriza por emplear trabajo (L_a) y tener una oferta sensible al precio (P_a). Su función de producción es:

$$Q_a = AL_a - \frac{L_a^2}{2}$$

Con A siendo un parámetro de productividad del sector. De la maximización de beneficios se obtiene la demanda del trabajo:

$$L_a = A - \frac{w}{P_a}$$

Los precios están determinados por el mercado internacional, el tipo del cambio y la política comercial:

$$P_a = P_a^* e(1 - r)$$

Este sector enfrenta una demanda individual³ interna con la forma:

$$x_a = \frac{\alpha w + (1 - \alpha) P_a x_a}{P_a}$$

Con α siendo un parámetro de sensibilidad de la demanda al ingreso disponible después del consumo mínimo del bien (x_a).

El sector b puede importar bienes o producirlos localmente. Esto depende del costo de producción. Se consideran un conjunto de variedades $i \in [0; 1]$ y un parámetro $h > 0$. Si el bien es producido localmente:

$$P_b(i) = w(i + h)$$

Si el bien es importado

$$P_b^* e(1 + t)$$

El patrón de especialización queda determinado por la manufactura de mayor valor γ .

$$P_b(\gamma) = w(\gamma + h) = P_b^* e(1 + t)$$

$$\gamma = P_b^* \frac{e}{w} (1 + t) - h$$

La función de producción es:

$$Q_b(i) = \frac{L_b(i)}{i + h}$$

La demanda interna de manufacturas locales:

$$x_b(i) = \frac{\beta (w - P_a x_a)}{P_b(i)}$$

Si se produjeran todas las variedades el empleo en el sector manufacturero:

$$L_b = \int_0^1 L_b(i) di = \int_0^1 Q_b(i)(i + h) di = \int_0^1 x_b(i) L(i + h) di$$

$$L_b = \frac{\beta (w - P_a x_a) L}{w}$$

Al producir menos manufacturas tenemos:

³ Este modelo considera que solo los trabajadores consumen bienes producidos localmente.

$$L_b = \frac{\gamma\beta(w - P_a x_a)}{w} L$$

También se modela un sector no transable. Este bien tiene una demanda individual definida:

$$x_c = \frac{(1 - \alpha - \beta)(w - P_a x_a)}{P_c}$$

Las funciones de demanda, tanto del sector b y c , valen para $w > P_a x_a$. Las demandas totales se obtienen multiplicando por L las demandas individuales. La función de producción del sector no transable:

$$Q_c = L_c$$

Los precios son iguales al costo marginal.⁴

$$P_c = w$$

La oferta total de transable queda determina por la demanda total:

$$Q_c = x_c L$$

$$Q_c = \frac{(1 - \alpha - \beta)(w - P_a x_a)}{P_c} L$$

Y la demanda de trabajo del sector no transable:

$$L_c = \frac{(1 - \alpha - \beta)(w - P_a x_a)}{P_c} L$$

Reemplazando los precios no transables:

$$L_c = (1 - \alpha - \beta) \left(1 - \frac{P_a}{w} x_a\right) L$$

El nivel de empleo de la economía queda determinado por:

$$L = L_a + L_b + L_c$$

$$L = A - \frac{w}{P_a} + \gamma\beta(w - P_a x_a) \frac{L}{w} + (1 - \alpha - \beta)(w - P_a x_a) \frac{L}{w}$$

Con $r = 0$ y $P_a^* = 1$

⁴ Distinto de los demás este modelo asume competencia perfecta en el sector no transable.

$$L = \frac{A - \frac{w}{e}}{1 - [1 - \alpha - \beta(1 - \gamma)] \left(1 - \frac{x_a e}{w}\right)}$$

Hay tres efectos con una devaluación. El primero es un efecto expansivo generado por el aumento en el precio del bien de exportación. Este eleva la demanda de empleo al abaratar el factor trabajo relativamente al valor del bien. El segundo efecto expansivo se da por el aumento en la protección a los bienes del sector b . Esto lleva a que se produzcan más de estos bienes localmente. Y el tercero es un efecto contractivo generado por la disminución de ingresos por mantener el consumo mínimo del bien a , por lo tanto disminuye el ingreso disponible para consumir bienes de los otros sectores.

Si

$$\frac{x_a}{w} < \frac{[(1 - \alpha) + \beta(1 - \gamma_{max})]A}{\alpha + (1 - \alpha)2 + \beta(1 - \gamma_{max})}$$

con γ_{max} siendo el máximo valor posible como función de $\frac{e}{w}$ ⁵ habrá un tramo de la función en el cual una devaluación deprimirá el nivel de empleo. El tercer efecto en este caso supera a los otros dos.

SECCIÓN 2

Esta sección tiene por objetivo hacer una comparación de los modelos que se presentaron. Los primeros modelos que presentamos consideran la forma en que se generan y consumen los ingresos de los distintos grupos sociales. Tras realizar algunas simplificaciones⁶ se muestra que una diferencia en las propensiones marginales a consumir podrá afectar el signo del efecto de una devaluación si el sector exportador utiliza trabajo. En caso contrario la devaluación será expansiva.

El modelo de Krugman y Taylor (1978), y su caso particular Heymann y Nakab (2017), modelizan el nivel de absorción interna de forma explícita. Se modela los ingresos de cada sector y sus demandas de bienes y servicios. El trabajo de Gerchunoff y Rapetti (2016) hace una abstracción de la generación y utilización de ingresos de los distintos grupos sociales mediante la absorción. De esta forma el efecto que genera una devaluación dependerá de cómo afecte a los distintos sectores productivos. El sector R no es afectado, este es asimilable al sector exportador de Krugman y Taylor (1978). El sector N es afectado por el tipo de cambio solo por el lado de la demanda. Se dan por separado dos efectos sobre este sector. Por un lado, hay un efecto sustitución que hace a los consumidores incrementar su demanda, mientras que por otro lado se puede dar una contracción en la demanda en caso que la devaluación deprima la absorción. También se da un efecto

⁵ Este modelo solo es válido bajo: $\frac{1}{A} \leq \frac{e}{w} < \frac{1}{x_a}$.

⁶ Recuérdese que se considera un caso particular de Krugman y Taylor (1978) con $G = 0; I = 0; t_x = 0; t_M = 0; P_x^* = 1; P_M^* = 1$.

expansivo sobre la producción del bien M. La devaluación abarata el salario respecto al precio del bien.

Para que la devaluación tenga efectos negativos en el nivel agregado de empleo el efecto negativo generado por la caída de la absorción en el sector no transable debe ser mayor en valor absoluto que la expansión que se genera en este por el efecto sustitución entre transables y no transables y el efecto expansivo que se genera en el empleo del sector manufacturero ponderado por la productividad del sector no transable.

Keifman (2012) agrega un mecanismo expansivo de la devaluación sobre el sector de bienes exportables (*a*). Al crecer el precio doméstico de los mismos se abarata en sentido relativo el costo del factor trabajo expandiendo la producción. Este mecanismo es similar al que encontramos en Gerchunoff y Rapetti (2016) para el sector M. También el sector de bienes con sustitutos importados (*b*) tiene un efecto expansivo asociado a una disminución de la competencia internacional ya que crece el número de variedades producidas localmente. Por último, el efecto contractivo se asocia a una rigidez en la demanda de bienes exportables. Este modelo permite que, para algunos valores del tipo de cambio, los efectos finales de la devaluación difieran.

SECCIÓN 3

En esta sección se compararán dos simulaciones de una devaluación del 25%. La primera con el modelo de Krugman y Taylor (1978) empleando la simplificación ya utilizada y una calibración *ad-hoc*.⁷ Luego consideramos el caso particular de Heymann y Nakab (2017). Como quedará claro en las simulaciones, para este modelo sin empleo en la producción de bienes exportables la devaluación es expansiva.

Simulación empleando el modelo de Krugman y Taylor (1978)

a_{LH}	0,75	w	1
a_{MH}	0,25	P_M^*	1
a_{LX}	0,25	P_x^*	1
γ_W	1	I	0
γ_R	0,1	G	0
t_x	0	X	15
t_M	0	e	1
z	0,4		

Calibración del modelo

P_x	1
P_M	1

⁷ Nos basamos principalmente en el ejemplo que presentan los autores.

P_H	1,4
Y_W	9,74
Y_R	14,45
H	7,99

Resultados del modelo

P_x	1,25
P_M	1,25
P_H	1,49
Y_W	9,41
Y_R	18,21
H	7,55

Resultados del modelo tras una devaluación del 25%.

Simulación empleando el modelo de Krugman y Taylor (1978) pero sin participación del factor trabajo en la producción de exportables, equivalente al modelo de Heymann y Nakab (2017)

a_{LH}	0,75	w	1
a_{MH}	0,25	P_M^*	1
a_{LX}	0	P_x^*	1
γ_W	1	I	0
γ_R	0,1	G	0
t_x	0	X	15
t_M	0	e	1
z	0,4		

Calibración del modelo

P_x	1
P_M	1
P_H	1,4
Y_W	1,84
Y_R	15,98
H	2,46

Resultados del modelo

P_x	1,25
-------	------

Resultados del modelo tras

P_M	1,25
P_H	1,49
Y_W	2,02
Y_R	19,9
H	2,7

una devaluación del 25%.

CONCLUSIONES

Cada uno de los trabajos destacan algún efecto importante de un incremento en el tipo de cambio:

Krugman y Taylor (1978) identifican tres canales por los cuales una devaluación podrá traer una contracción en el nivel de actividad. Un canal distributivo, un canal por medio del comercio internacional y un canal fiscal.

Heymann y Nakab (2017) destaca que desde la restricción externa se desprende un efecto expansivo de una devaluación siempre que no se emplee trabajo en el sector exportador.

Gerchunoff y Rapetti (2016) agrega un sector transable que utiliza trabajo. Ahora el efecto de la devaluación dependerá de la magnitud de los efectos sobre el empleo demandado en los diferentes sectores.

Keifman (2012) pone el énfasis en cómo para distintos niveles de tipo de cambio el efecto puede ser diferente. Si nos encontramos en un bajo nivel de tipo de cambio la devaluación puede elevar el nivel de empleo, pero superando un nivel crítico esta lo deprimirá.

REFERENCIAS

Gerchunoff, P. & M. Rapetti (2016). "La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015)". *El trimestre económico*, 83(330); 225-272.

Heymann, D. & A. Nakab (2017). "Temas Tradicionales: Sobre stop go y devaluaciones contractivas. *Serie Documentos de Trabajo del IIEP N° 18*.

Johnson, H. G. (1976). Elasticity, absorption, Keynesian multiplier, Keynesian policy, and monetary approaches to devaluation theory: a simple geometric exposition". *The American economic review*, 66(3); 448-452.

Keifman, S. (2012). "Tipo de cambio, nivel de actividad y empleo: en torno a ciertos virajes del estructuralismo". *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (5 y 6); 95-107.

Krugman, P., & L. Taylor (1978). Contractionary effects of devaluation. *Journal of international economics*, 8(3); 445-456. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(78\)90007-7](https://doi.org/10.1016/0022-1996(78)90007-7)

HACIA UN MODELO DE GESTION DE EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN: COMPARACIÓN DE MODELOS DE GESTIÓN RELACIONADOS CON LA EDC

Medina Galván, Marcelo E. (UNT)

INTRODUCCIÓN

La gestión de las empresas requiere de modelos que permitan el logro de los objetivos planteados. En las últimas décadas han surgido modelos y filosofías de gestión surgidos del estudio y el análisis de referentes, consultores e investigadores relacionados con las ciencias de la administración.

Un modelo es una representación simplificada de la realidad. La gestión es la acción de lograr objetivos a partir la ejecución de actividades a través de recursos disponibles. Los modelos de gestión son esquemas o marcos de referencia para la administración de las organizaciones y de las empresas. Ayudan a identificar las variables claves y las relacionan entre sí. Los modelos de gestión han proliferado en estas últimas décadas y permiten contar con una gran cantidad de marcos teóricos para interpretar y gestionar los fenómenos organizacionales.

La gestión de las empresas que adhieren a la Economía de Comunción cuenta con lineamientos en siete dimensiones pero aún no se ha formalizado un modelo de gestión propio. Han aparecido propuestas tales como el Modelo de Liderazgo basado en Principios de Stephen Covey (1990), el Modelo de Empresa Consciente de Fredy Kofman (2008), la Agenda para apuntar más alto de Gary Hamel (2012), el Modelo del Chief Emotions Officers de Eduardo Braun (2016) y el Modelo Doing Good de Shari Arison (2018) que presentan aspectos relacionados con la gestión y la EdC.

El objetivo del presente trabajo es presentar, comparar y discutir diferentes modelos de gestión relacionados con la EdC, como una primera aproximación hacia la formalización de un modelo propio.

El trabajo tiene un enfoque cualitativo de investigación con un diseño de teoría fundamentada sistemática a través del buceo bibliográfico y el análisis crítico de teorías y modelos.

LOS MODELOS DE GESTIÓN

Históricamente, los gerentes han dependido casi por completo de su propia intuición como el instrumento primario para tomar decisiones. Aunque la intuición es de gran valor, sobre todo en el caso de gerentes con experiencia, puede decirse que, por

definición, está desprovista de un proceso analítico. Un administrador que basa la toma de decisiones solamente en la intuición no aprende, salvo por la retroalimentación que le proporcionan los resultados obtenidos, pero está demostrado que es una forma bastante cara e implacable.

Los modelos suelen desempeñar diferentes papeles en distintos niveles de la empresa. En los niveles más altos, los modelos por lo común aportan información en forma de resultados y conocimientos, pero no necesariamente decisiones recomendables. Son útiles como instrumentos de planificación estratégica: ayudan a crear pronósticos, explorar alternativas, desarrollar planes para múltiples contingencias, acrecentar la flexibilidad y abreviar el tiempo de reacción. En niveles inferiores, los modelos se usan con más frecuencia para obtener decisiones recomendables. Por ejemplo, en muchas plantas las operaciones de la línea de montaje están totalmente automatizadas.

Es común encontrar en nuestros países que la gerencia se desarrolla de un modo extraordinariamente intuitivo y creativo, ocupándose poco de la teoría que sustenta su práctica. Sin embargo, mejorar la formación gerencial para elevar la capacidad de gestión se ha revelado en diferentes estudios como una de las debilidades de la gerencia.

Así, el empirismo de nuestra práctica gerencial puede ser enriquecido con la formación como el proceso más potente para abrir nuevos caminos, que sin duda garantizará buena parte del mejoramiento de la productividad y la competitividad. Si de hecho somos buenos en lo que hacemos con muy poca formación, sería de esperarse que enriquecer la capacidad de gestión, con educación y más educación llevaría a un crecimiento sostenido en el largo plazo, superando la visión rentística y eficientista del corto plazo. Es así como se puede medir el éxito, pues es en el largo plazo donde se define la supervivencia y el crecimiento de la organización.

Los empresarios bien sea de forma tácita o explícita operan bajo modelos de gestión frecuentemente deductivos y bajo concepciones determinísticas y normativas cuando lo que predomina es la alta incertidumbre o incertidumbre dura en los negocios. Así mismo, los modelos de gestión son descriptivos (no vinculan el análisis causa-efecto), deductivos (van de lo general a lo particular) y están volcados hacia el interior de la organización (desconocen los cambios del entorno), lo que plantea ventajas y desventajas.

Los modelos descriptivos en general, suelen hacer una indagación cuyo resultado es un listado de objetivos a seguir durante un año, sin estudio de la relación causa-efecto ni análisis de viabilidad, es decir, sin estudio estratégico, lo cual aclararemos más adelante. Los modelos deductivos se caracterizan por un método de indagación de lo general a lo particular y los modelos inductivos por un método de indagación de lo particular a lo general. Mintzberg y Bryan (1993) indican que “la administración de arriba hacia abajo es fundamentalmente deductiva; la administración de abajo hacia arriba es fundamentalmente inductiva”. Estos autores exponen que en la administración deductiva la administración de alto nivel define y clasifica las premisas de las decisiones, diseñan las estructuras y asignan los recursos desde las oficinas centrales; el liderazgo también es de arriba-abajo y la información se mueve de los niveles más altos a los más bajos.

En la administración inductiva la creación organizacional de información comienza con la visión del individuo; la tecnología es considerada como la interacción entre la gente y los sistemas de información; los recursos son asignados de tal manera que promueven la interacción lo que requiere de un liderazgo que acompañe al individuo, al grupo y a la organización en cada uno de sus pasos y la autonomía es conferida a todos aquellos que trabajan como emprendedores en cualquier nivel de la organización

LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA DE COMUNIÓN (EdC)

La Economía de Comunión (EdC) surgió como una propuesta de una nueva forma de abordar la economía, transformándose en un estilo de gestión para las empresas. Este enfoque se materializa concretamente en el accionar cotidiano de las empresas que adhieren a los valores de la economía de comunión y originan prácticas de gestión que las distinguen del resto de las empresas. Para las empresas, la Economía de comunión se presenta como un camino y como una trayectoria donde las diferentes compañías alcanzan diferentes grados.

La Economía de Comunión propone a las organizaciones productivas que siguen su mensaje y su cultura, “líneas para dirigir una empresa”, a partir de la aplicación práctica y reflexión de miles de empresarios y trabajadores. Este modelo considera siete lineamientos resumidos en las siguientes dimensiones:

1. **Empresarios, trabajadores y empresas:** Las empresas que se integran en la economía de comunión definen su “misión empresarial” adoptando la comunión como valor fundamental de su organización, a todos los niveles. Para hacerlo realidad, las funciones y los roles dentro de la empresa están claramente definidos y se ejercen con responsabilidad y espíritu de servicio. El estilo de dirección es participativo. Los objetivos empresariales son compartidos y adecuadamente verificados de modo transparente, prestando especial atención a la calidad de las relaciones entre los sujetos involucrados (*stakeholders*) y cuidando especialmente la relación con otros empresarios de la EdC y con las asociaciones locales e internacionales de la EdC.
2. **La relación los clientes, los proveedores, los inversores, la sociedad civil y otros sujetos externos:** Los miembros de la empresa se comprometen con profesionalidad a construir y fortalecer unas relaciones buenas y abiertas con los clientes, los proveedores y la comunidad del territorio en el cual operan, cuya salvaguardia y mejora sienten como parte integrante de su misión.
3. **Espiritualidad y ética:** La EdC considera el trabajo como una oportunidad para el crecimiento no sólo profesional, sino también espiritual y ético. La empresa se compromete a respetar concretamente las leyes y trabaja para cambiarlas y mejorarlas. Mantiene un comportamiento correcto en su relación con las autoridades fiscales, los órganos de control, los sindicatos y los organismos institucionales. Es consciente de que la calidad de la vida laboral es una dimensión esencial para la realización de la persona y para el desarrollo de su vocación como trabajador y como ser humano.
4. **Calidad de vida, felicidad y relaciones:** Uno de los objetivos fundamentales de una empresa de economía de comunión consiste en convertirse en una

verdadera comunidad. A tal fin se programan encuentros periódicos para verificar la calidad de las relaciones interpersonales y para contribuir a resolver las situaciones de conflicto, recurriendo con regularidad a los llamados “instrumentos” de la comunión: coloquio periódico entre los trabajadores y los responsables (al menos una vez al año); momentos de revisión comunitaria; escucha por parte de los directivos de posibles protestas, disensiones y sugerencias; intercambio de experiencias durante encuentros expresamente organizados para ello.

5. Armonía en el lugar de trabajo: La armonía de los lugares de trabajo son la primera tarjeta de visita de una empresa de EdC, ya que la comunión busca la perfección, pero con sobriedad. Los diferentes ambientes son expresión de la armonía en las relaciones y ellos mismos son parte de las relaciones empresariales.
6. Formación e instrucción: La empresa favorece un clima de confianza recíproca entre sus miembros, en el que resulte natural poner libremente a disposición los talentos, ideas y competencias de cada uno para el bien del crecimiento profesional de los compañeros y el progreso de la empresa.
7. Comunicación: Los empresarios que se integran en la EdC trabajan constantemente para crear un clima de comunicación abierta y sincera, que favorezca el intercambio de ideas e informaciones entre todos los niveles de responsabilidad. Para ello, adoptan los oportunos instrumentos de rendición periódica de cuentas, tanto hacia el interior de la empresa como hacia el exterior (por ejemplo, el “balance social”), instrumentos que muestran con los hechos el valor social generado para los diversos sujetos interesados en la actividad empresarial.

MODELOS DE GESTIÓN RELACIONADOS CON ECONOMÍA DE COMUNIÓN

En el relevamiento de los modelos de gestión relacionados con Economía de Comunión, se presentan los aspectos más importantes de los modelos:

- Modelo de Liderazgo basado en Principios de Stephen Covey (1990);
- Modelo de Empresa Consciente de Fredy Kofman (2008);
- Agenda para apuntar más alto en la gestión de Gary Hamel (2012);
- Modelo del Chief Emotions Officers de Eduardo Braun (2016);
- Modelo Doing Good de Shari Arison (2018).

El modelo de liderazgo basado en principios

El Modelo de Liderazgo basado en Principios de Stephen Covey (1990) propone un liderazgo que nace dentro de uno y se irradia hacia los demás. No es una fórmula, clave o trucos para lograr influencia en el corto plazo, sino más bien una transformación interna que te llevará a lograr una influencia y lealtad profunda en el largo plazo. Por medio del liderazgo centrado en principios, podrás impactar positivamente la vida de muchos ayudándolos a crecer y llegar al siguiente nivel. Stephen Covey presenta ocho características de este liderazgo:

- Característica 1: El líder centrado en principios aprende continuamente.
- Característica 2: El líder centrado en principios es orientado a servir.
- Característica 3: Irradia energía positiva.
- Característica 4: Creen en las otras personas.
- Característica 5: Se mueve en balance.
- Característica 6: Enfocan su vida como una gran aventura.
- Característica 7: Entiende y practica la sinergia.
- Característica 8: Practica la renovación personal.

El modelo de empresa consciente

Kofman (2008) expresa que la empresa es una organización constituida por seres humanos, que por su naturaleza tienen características individuales que hacen necesario que aquel quien dirija los destinos de la misma comprenda, atienda y por sobre todo tome en consideración por los retos y las inmensas posibilidades que implica lograr elevados resultados a través de la gente. Los líderes en empresas conscientes tienen según el autor una mezcla de humildad personal y voluntad profesional, es preciso estar lúcidos en el mundo que los rodea con una actitud activa, contando con principios, intereses, valores, actos y metas, afrontando tanto lo bueno como lo malo que se presenta, recapacitar acerca de los errores cometidos y reparar los mismos en la búsqueda mejoramiento constante.

Dentro de una empresa existe lo que Kofman (2008) denomina empleados conscientes, son individuos dotados de cualidades personales como la responsabilidad, integridad y humildad, así como, cualidades sociales tales como la comunicación efectiva, la negociación constructiva y la coordinación y por último cuentan con una aptitud emocional, cualidades que son impulsadas por jefes que de igual forma son conscientes promoviendo las potencialidades de su equipo para el logro de los fines planteados y el desarrollo favorable de los empleados talentosos.

En lo que respecta a las empresas Kofman (2008), propone que en las mismas existen tres dimensiones perfectamente identificables que se relacionan e interactúan dentro de cualquier organización, éstas son: dimensión impersonal: aquella relativa al trabajo en sí, dimensión interpersonal: relativa a las relaciones entre las personas que las conforman y una dimensión personal: relativa al individuo en sí, lo que se ha de buscar en este sentido es el equilibrio.

La agenda para apuntar más alto en la gestión

Gary Hamel (2008) esboza una agenda donde el imperativo es ampliar las responsabilidades de la dirección más allá de la mera creación de valor para los accionistas. Propone reconstruir los fundamentos filosóficos del campo gerencial para que el trabajo sirva a un propósito superior e incorporar plenamente las ideas de comunidad y ciudadanía en las organizaciones. Una serie de desafíos se centran en mejorar los efectos tóxicos de la jerarquía. Otros se centran en mejores maneras de dar rienda suelta a la creatividad y aprovechar las pasiones de los empleados. Otros tratan de trascender las limitaciones de los patrones tradicionales de pensamiento gerencial. Esta agenda busca inspirar nuevas soluciones a problemas de larga duración haciendo que cada empresa sea tan genuinamente humana como las personas que trabajan allí.

Los grandes desafíos de la gerencia según Hamel son:

1. Asegurar que el trabajo de la dirección sirva a un propósito más elevado. La administración, tanto en la teoría como en la práctica, debe orientarse hacia el logro de objetivos nobles y socialmente significativos;
2. Integrar plenamente las ideas de comunidad y ciudadanía en los sistemas de gestión. Se necesitan procesos y prácticas que reflejen la interdependencia de todos los grupos de stakeholder;
3. Reconstruir los fundamentos filosóficos de la gestión. Para construir organizaciones que sean más que simplemente eficientes, tendremos que extraer lecciones de campos como la biología, la ciencia política y la teología;
4. Eliminar las patologías de la jerarquía formal. Hay ventajas para las jerarquías naturales, donde el poder fluye hacia arriba desde abajo y los líderes emergen en lugar de ser nombrados;
5. Reducir el miedo y aumentar la confianza. La desconfianza y el miedo son tóxicos para la innovación y el compromiso y deben ser arrancados de los sistemas de gestión del mañana.;
6. Reinventar los medios de control. Para trascender la compensación entre disciplina y libertad, los sistemas de control tendrán que fomentar el control desde el interior y no desde el exterior;
7. Redefinir el trabajo de liderazgo. La noción del líder como un heroico tomador de decisiones es insostenible. Los líderes deben ser refundidos como arquitectos de sistemas sociales que permitan la innovación y la colaboración;
8. Ampliar y explotar la diversidad. Debemos crear un sistema de gestión que valore la diversidad, el desacuerdo y la divergencia tanto como la conformidad, el consenso y la cohesión;
9. Reinventar la estrategia como proceso emergente. En un mundo turbulento, la formulación de estrategias debe reflejar los principios biológicos de variedad, selección y retención;
10. Desestructurar y desglosar la organización. Para ser más adaptables e innovadoras, las grandes entidades deben desglosarse en unidades más pequeñas y más maleables;
11. Reducir drásticamente el tirón del pasado. Los sistemas de gestión existentes a menudo refuerzan sin pensar el statu quo. En el futuro, deben facilitar la innovación y el cambio;
12. Compartir el trabajo de establecer la dirección. Para generar compromiso, la responsabilidad de establecer metas debe distribuirse a través de un proceso en el que compartir la voz sea función de la comprensión, no del poder;
13. Elaborar medidas holísticas de la ejecución. Las métricas de rendimiento existentes deben reformularse, ya que prestan una atención insuficiente a las capacidades humanas críticas que impulsan el éxito en la economía creativa;
14. Estirar los plazos y las perspectivas de los ejecutivos. Necesitamos descubrir alternativas a los sistemas de compensación y recompensa que alienen a los gerentes a sacrificar objetivos a largo plazo por ganancias a corto plazo.;
15. Crear una democracia de la información. Las empresas necesitan sistemas de información que equipen a cada empleado para actuar en interés de toda la empresa;

16. Potenciar a los renegados y desarmar a los reaccionarios. Los sistemas de gestión deben dar más poder a los empleados cuya equidad emocional se invierte en el futuro y no en el pasado;
17. Ampliar el alcance de la autonomía de los empleados. Los sistemas de gestión deben rediseñarse para facilitar las iniciativas de base y la experimentación local.;
18. Crear mercados internos de ideas, talento y recursos. Los mercados son mejores que las jerarquías en la asignación de recursos, y los procesos de asignación de recursos de las empresas deben reflejar este hecho;
19. Despolitizar la toma de decisiones. Los procesos de decisión deben estar libres de prejuicios posicionales y deben explotar la sabiduría colectiva de toda la organización y más allá;
20. Optimizar mejor las compensaciones. Los sistemas de gestión tienden a forzar cualquiera de las opciones. Lo que se necesitan son sistemas híbridos que optimicen sutilmente los compromisos clave;
21. Desatar aún más la imaginación humana. Mucho se sabe acerca de lo que engendra la creatividad humana. Este conocimiento debe aplicarse mejor en el diseño de sistemas de gestión.;
22. Habilitar comunidades de pasión. Para maximizar la participación de los empleados, los sistemas de gestión deben facilitar la formación de comunidades de pasión autodefinitorias;
23. Redefinir herramientas de gestión para un mundo abierto. Las redes de creación de valor a menudo trascienden los límites de la empresa y pueden hacer ineficaces las herramientas tradicionales de gestión basadas en la energía. Se necesitan nuevos instrumentos de gestión para construir y dar forma a ecosistemas complejos.;
24. Humanizar el lenguaje y la práctica de los negocios. Los sistemas de gestión del mañana deben dar tanta credibilidad a ideales humanos intemporales como la belleza, la justicia y la comunidad como lo hacen a los objetivos tradicionales de eficiencia, ventaja y beneficio;
25. Reformar mentes gerenciales. Las habilidades deductivas y analíticas de los administradores deben complementarse con habilidades conceptuales y de pensamiento de sistemas.

El modelo del Chief Emotions Officers

Eduardo P. Braun, ex director del Grupo HSM, presenta cómo gestionar la cultura organizacional y las emociones de los colaboradores para obtener resultados extraordinarios. Para ello se sirve de conceptos propios y de sus entrevistas con grandes líderes mundiales, como Bill Clinton, Tony Blair, Colin Powell, Peter Drucker y Jack Welch. Propone un liderazgo a través del manejo de las emociones, entendiendo que es el modo natural de potenciar la actitud positiva y el compromiso de las personas en una empresa. Se plantea un camino para obtener lo mejor de cada uno de los colaboradores.

Los roles del nuevo CEO son: inspirar una visión, tener consideración por los miembros del equipo, lograr una comunicación abierta con ellos, hallar un sistema sólido de toma de decisiones y comprender, crear y gestionar la cultura. Estos aspectos “blandos” complementan y sirven para encauzar los aspectos “duros” de la estrategia.

El modelo Doing Good

El Modelo Doing Good, la visión y los conocimientos de Arison (2018) se aplican a los negocios para ilustrar cómo todo el mundo se beneficia cuando las empresas valoran a las personas y al planeta tanto como la obtención de beneficios. El Modelo Doing Good es una guía que permite infundir en la empresa un clima positivo. Y más que eso, es una llamada a la acción para que los empresarios, los líderes y los empleados de todas las compañías se conviertan en unos agentes para el cambio. El modelo de negocio sostenible, basado en los valores, puede ser fácilmente introducido e implementado en cualquier organización. Se tienen en cuenta tres niveles: individual, organizacional y social, relacionados con la confianza, el ser y el hacer. Es un modelo empresarial sostenible basado en valores para la creación positiva en todo el mundo. Es una herramienta práctica del día a día para integrar trece valores: libertad financiera, pureza, estar, paz interior, realización, vitalidad, dar, voluntariado, lenguaje y comunicación, sustentabilidad, valor agregado para la humanidad, todo somos uno y abundancia.

COMPARACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Según Hernández Sampieri (2018) con la finalidad de identificar relaciones entre temas, se deben desarrollar interpretaciones de éstos, las cuales emergen de manera consistente con respecto a los esquemas iniciales de categorización y las unidades. Es una labor de encontrar sentido y significado a las relaciones entre temas y se puede recurrir a diversas herramientas para visualizar tales relaciones tales como las matrices. Las matrices son útiles para establecer vinculaciones entre categorías o temas (o ambos).

Luego de la presentación de cada modelo y relacionándolos con la propuesta de Economía de Comunión, se presenta la siguiente matriz de comparación, identificando las categorías coincidentes entre los modelos y la EdC.

Cuadro N° 1: Matriz de Comparación de Categorías

EdC	Covey	Kofman	Hamel	Braun	Arison
Valores	Principios	Responsabilidad incondicional	Propósito	Visión	Dar
Gratuidad	Servicio	Humildad ontológica			Valor añadido para la humanidad
Unidad Personas	Plano Inter-personal	Integridad esencia	Comunidad Participación	Personas	Todos somos uno

Comunión Comunica- ción		Comunicación auténtica	Humanizar el lenguaje	Comunicación	Lenguaje y Comunicación
Confianza	Confianza		Confianza		Confianza
Relaciones	Acuerdos ganar ganar	Negociación constructiva	Relaciones		

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES

Los modelos de gestión representan herramientas para interpretar y colaborar hacia una administración que logre los objetivos propuestos. Los modelos de gestión de las empresas de EdC se encuentran en una etapa inicial, donde predomina el modelo de los siete lineamientos para la gestión de empresas de EdC, pero en la literatura se encuentran modelos que identifican categorías relacionadas con la EdC.

Los elementos que resultan recurrentes luego de aplicar el método comparativo constante son: valores, propósitos, confianza, comunicación, relaciones, personas, unidad, gratuidad.

Como próximos pasos se propone modelizar estos aspectos para la construcción de una herramienta que identifique la dinámica organizacional de las empresas de EdC.

REFERENCIAS

Arison, S. (2018). *El Modelo Doing Good*. Buenos Aires: Obelisco Ediciones.

Braun, E. (2016). *Las personas primero. El Chief Emotional Officer*. Buenos Aires: Conecta.

Bruni, L; A. Grevin (2016). *La economía silenciosa*. Buenos Aires: Ciudad Nueva.

Crivelli L., B. Gui (2009). “Le imprese di Economia di Comunione sono anch’esse imprese sociali?”. *Impresa Sociale*, año XIX (3), volumen 78; 21-40.

Covey, S. (1990). *Liderazgo basado en principios*. Buenos Aires: Paidós.

Ferrucci, A. (2013). “Líneas para dirigir una empresa de Economía de Comunión”. 01/08/2017, de *Asociación de Economía de Comunión Argentina*. Disponible en: <http://www.edc-online.org/es/empresas/lineas-para-dirigir-la-empresa.html>

Franklin, E (2009). *Organización de Empresas*. México: Mc Graw Hill.

Friedman M. (1970). "The social responsibility of business is to increase its profits". *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre.

Hernández Sampieri, R. (2018). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Kofman, F. (2008). *La Empresa Consciente*. Buenos Aires: Grito Sagrado Editorial.

Koontz, H.; H. Weihrich, y M. Cannice (2012). *Administración*. México: Mc Graw Hill.

Medina Galván, M. (2017). "Propuesta Metodológica para la identificación de prácticas de gestión en las empresas de Economía de Comunidad (EdC)". En: *XXIII Jornadas Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Simposio Economía de Comunidad, Buenos Aires: FCE-Universidad Buenos Aires.

Medina Galván, M.; Cossio, P. (2018). "Prácticas de Gestión en Organizaciones de Economía de Comunidad (EdC)". *XXIV Jornadas Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Simposio Economía de Comunidad, Buenos Aires: FCE-Universidad Buenos Aires.

Vidal Arizabaleta, E. (2004). *Diagnóstico Organizacional*. Colombia: ECOE Ediciones.

¿EL MAYOR ERROR DE TODOS LOS TIEMPOS? ERGODICIDAD Y TEORÍA ECONÓMICA

Mira, Pablo J. (CIECE-IIIEP)

I. INTRODUCCIÓN

Para abatir rápidamente las expectativas, debe aclararse que este artículo no presenta el error más grande de todos los tiempos. El título es apenas un juego de palabras porque, si bien hablaremos de un error teórico, tiene que ver básicamente con una suerte de negación en la disciplina económica de la naturaleza del tiempo. El error tampoco fue descubierto por el autor de este ensayo; su naturaleza e implicancias han sido desarrolladas durante ya diez años por Ole Peters, un físico del Santa Fe Institute y un grupo de coautores,¹ Peters rescató un viejo pero fundamental principio, que es el concepto de ergodicidad debido originalmente al físico Ludwig Boltzmann, pionero de la mecánica estadística, y lo aplicó al análisis económico. La crítica general es que los economistas han asumido ergodicidad en varios procesos que, debido a su naturaleza, no lo son. Como veremos, esto equivale a evitar reconocer la asimetría del tiempo, que solo marcha en una dirección.

Este artículo presenta de manera simplificada “el mayor error de todos los tiempos” y analiza posibles consecuencias epistemológicas. Nos preguntamos específicamente sobre la posible reacción (aun no ocurrida) de la teoría tradicional, y la analizamos a la luz de los reflejos que mostró la profesión ante otro asalto, representado por la Economía del Comportamiento (EC). La conclusión es que la nueva crítica es más abarcativa y más profunda y constituye un serio desafío que la teoría económica no debe ignorar.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la sección II presentamos el error conceptual marcado por Peters y sus colaboradores, su relevancia y sus consecuencias. La sección III contempla la naturaleza de la crítica como diferente a la que propuso EC, y los desafíos que impone a la epistemología de la profesión. La sección IV provee algunas reflexiones finales.

II. ¿EL ERROR MÁS GRANDE TODOS LOS TIEMPOS?

II.1 El Concepto de Ergodicidad

¹ Alexander Adamou, Yonatan Berman y Murray Gell-Mann, entre otros.

La crítica que presentamos refiere a la idea de **ergodicidad**. Se trata de un concepto técnico, aunque no intuitivamente inabordable.² La ergodicidad se aplica a los sistemas dinámicos. Cuando un sistema es ergódico, en esencia no cambia con el tiempo y si bien puede exhibir fluctuaciones, éstas son transitorias. Aplicado a los pronósticos, cuando los sistemas no son ergódicos se suele decir que “lo ocurrido en el pasado no nos ayuda a predecir el futuro”.³

Para profundizar un poco en la idea, proponemos dos juegos. En el juego (A) tenemos 1.000 personas con una moneda cada una, que lanzan todas a la misma vez. El juego (B) consiste en una única persona que lanza una moneda 1.000 veces seguidas. Con alta probabilidad, la cantidad promedio de caras (o cecas) que aparezca en ambos juegos será del 50%: el promedio de **muchas** personas lanzando una moneda en **un** momento del tiempo es idéntico al promedio de **una** persona lanzando una moneda en **muchos** momentos del tiempo. El resultado implica ergodicidad: el promedio entre personas (que llamaremos “ensamblado”) es igual al promedio temporal. Concluimos que lanzar una moneda es un sistema ergódico, donde el tiempo “no importa”.

Ahora modifiquemos un poco el juego e incluyamos la posibilidad de apostar nuestro dinero o riqueza. Con cada cara que salga, por ejemplo, gana 10% de mi dinero, pero si sale ceca pierdo el 10% de mi riqueza. Recordemos que en (A) 1.000 personas tiran la moneda una sola vez, y mi riqueza variará de acuerdo al porcentaje de caras y cecas que salió. Por ejemplo, si salieron un 51% de caras y 49% de cecas, habré ganado dinero. Es bastante obvio que mi riqueza variará muy poco. Pero el juego (B) es un poco distinto, porque mi riqueza irá variando con cada tiro; cada cara la aumenta un 10%, cada ceca la reduce un 10%. En principio, parecería que (B) finalmente dejará mi riqueza tan intacta como (A), pero como veremos, la respuesta es negativa: el promedio ensamblado no será igual al promedio temporal. La evolución de la riqueza, por lo tanto, rara vez es un proceso ergódico. ¿Y de qué trata la economía finalmente si no es de la evolución de la riqueza?

Para ver por qué, pasemos a un juego bastante más dramático. Un individuo inmensamente rico le ofrece lanzar un dado. Si sale entre el 1 y el 5, le paga seis millones de dólares, pero si sale el 6... le pega un tiro en la sien. Intentemos replicar las condiciones de los juegos (A) y (B) para adecuarlos a este ejemplo. En lugar de apostar y jugar, usted apuesta a un juego que juegan otros. La nueva versión de (A) le permite ganar el valor promedio que ganan las 1.000 personas que juegan a este juego brutal (usted no lo juega). El juego (B) es una sola persona (que tampoco sería usted) que tira 1.000 veces el dado y paga al final el valor promedio de los 1.000 tiros (si tiene la “mala fortuna” de morir en medio del juego, no juega más...). ¿Cuánto espera ganar en casa caso? El juego (A) parece atractivo, el promedio se acercará a los ¡5 millones de dólares! En cambio, el juego (B) tiene una ganancia muy inferior. El pobre lanzador de (B) habrá

² Ese nivel de conocimiento del que podría decirse que, en acuerdo con la famosa anécdota de Einstein y su explicación de la Teoría de la Relatividad, quizás ya no representa el concepto de ergodicidad.

³ Una afirmación que en la teoría económica ha sido muy utilizada por la corriente poskeynesiana, aunque sin mayores precisiones técnicas (ver por ejemplo Davidson 2015).

muerto tras unas pocas rondas y los tiros subsiguientes valen cero, por lo que reducirán drásticamente el promedio. Así, en este ejemplo los promedios ensamblados y los promedios temporales son dramáticamente diferentes. Este sistema no es ergódico, y es la naturaleza irreversible del tiempo lo que lo hace especial.

II.2 Ergodicidad y Valor Esperado

Volvamos un momento al peligroso juego personal del dado donde sacar de 1 a 5 nos vuelve millonarios, pero un 6 nos manda directo al cementerio. La mayoría de la gente no lo jugaría, pero ¿qué recomendaría la teoría económica? Tomada literalmente, la teoría de la decisión bajo riesgo asegura que, si el valor esperado de una apuesta es positivo, debe aceptarse. El valor esperado de 5 millones) estimado anteriormente surge simplemente de ponderar cada resultado del dado por su probabilidad de ocurrencia (1/6). La recomendación es contundente: todos deberían arriesgar su vida. ¿Por qué individuos racionales no deberían una apuesta en promedio tan beneficiosa?⁴

La solución fue propuesta por Daniel Bernoulli en 1738.⁵ En su versión, los agentes económicos no evalúan el dinero sino su utilidad, y esta función de utilidad podría simplemente reflejar que el agente es “averso al riesgo”. Con este fin, Bernoulli propuso una versión logarítmica de la riqueza, de modo que las adiciones a una riqueza elevada no generan mucha utilidad. En un giro escalofriante, en el juego del dado se supone que son los pobres los que deberían jugarse la vida.

No hace falta reflexionar demasiado para descubrir que la solución de Bernoulli es completamente *ad hoc*. Incorporar la función de utilidad que mejor se adecúe al problema a resolver es una arbitrariedad. Se apela a una función que incorpora el nivel de aversión al riesgo necesario tal que la paradoja de promedio diferentes entre ensambles y tiempo desaparezca. El aporte de Bernoulli es el fundamento de la vigente Teoría de la Utilidad Esperada (EUT), base conceptual de la economía tradicional para analizar las decisiones bajo riesgo.

Asumir funciones de utilidad generales no solo es arbitrario, sino además circular: asumen lo que el “modelo” finalmente desea probar. En el caso que nos ocupa, incluir una función de utilidad implica que deben conocerse de antemano las preferencias respecto del riesgo para luego determinar si se acepta la apuesta. Pero se supone que la apuesta tenía por objeto en primera instancia revelar la preferencia frente al riesgo del agente. Más en general, varios modelos parecen certificar con retóricas confusas que han demostrado comportamientos que, finalmente, estaban asumidos en la función de utilidad. En Mira (2016), por ejemplo, se presenta el caso del modelo de ahorro de Fisher, donde la suavización del consumo ocurre, básicamente, como consecuencia de

⁴ Podemos hacer el juego más extremo aun: si no sale el 6, usted simplemente sobrevive... en este caso la teoría también exhorta a aceptar pues el valor esperado es 3,5, un número mayor que cero que indica que “en promedio” usted vivirá.

⁵ Bernoulli no intentó resolver el ejemplo que damos aquí, sino la famosa “paradoja de San Petersburgo”. Para una descripción de la historia completa, ver Peters (2011a y 2011b).

asumir en primera instancia una función de utilidad convexa al origen que, por definición, privilegia los promedios (de consumo) a los extremos.⁶

II.3 ¿Promedio ensamblado o temporal?

Los juegos propuestos dejan en claro que, en sistemas no ergódicos, el promedio ensamblado difiere del promedio temporal. En el contexto presentado, la elección del segundo parece más razonable desde lo empírico, y es por eso que muchos economistas aceptaron la función de utilidad, para que el promedio ensamblado termine siendo una alternativa plausible. Pero este es un vuelco innecesario: en lugar de corregir el promedio ensamblado, alcanzaba con calcular directamente el promedio temporal. El uso del promedio histórico tiene otras ventajas.

Al controlar por ergodicidad, el promedio temporal contiene una mayor dosis de normatividad (más “objetivo”) que el valor esperado basado en un promedio ensamblado. Si la enorme mayoría de los agentes no elige una determinada apuesta, esto debería anunciar que esa es la intuición correcta, no un “sesgo” de agentes que rechazan irracionalmente por sobreestimar el riesgo. Esta pista natural se fortalece cuando se confirma que el promedio temporal coincide con esta mayoría sin suponer nada acerca de la conducta individual. Lo que define no es la aversión al riesgo sino la (no) ergodicidad. Para demostrarlo, consideremos un juego más. Se lanza un dado y, si sale un 6, se le paga al apostador 100 veces el valor de su apuesta, mientras que, en cualquier otro caso, se pierde todo lo apostado. El juego se repite todas las veces que el apostador desea. De esta manera, el jugador puede simplemente evitar arriesgar toda su riqueza apostando poco, y controlar su apuesta de acuerdo al riesgo que considere lo representa mejor. El valor esperado (ensamblado) de este juego es altísimo, pero lleva indefectiblemente a la quiebra si nos tentamos y apostamos demasiado dinero de manera recurrente, como correctamente lo identifica el cálculo del promedio temporal.

No solo que el promedio temporal es más “objetivo”, también es más informativo. En el juego anterior, el valor esperado no proporciona señal alguna sobre cuánto invertir en cada tiro del dado. La perspectiva temporal, en cambio, define objetivamente la mejor estrategia, que consiste en invertir alrededor del 16% de la riqueza neta en cada tiro y seguir jugando (ajustándose a esa fracción cada vez). Con esta estrategia la tasa de crecimiento por ronda será de un jugoso 33%. Pero si se apuesta una riqueza mayor (o menor) a este porcentaje, se ganará menos. Hay una proporción óptima de apuesta que no depende en absoluto del grado de “aversión al riesgo”, ni del nivel de riqueza del agente. Este cálculo fue propuesto por primera vez por Kelly (1956), y es conocido por los *practitioners* de finanzas como el “criterio de Kelly”.

La teoría de la utilidad esperada asume la ergodicidad, y utiliza promedios ensamblados como alternativa a los promedios temporales. Cuando las cuentas no cierran, apela a

⁶ Las confusiones interpretativas de esta mala elección inicial para sostener el valor esperado se ramifican. El promedio ensamblado requiere considerar mundos paralelos, pues en la práctica el individuo está solo y actúa en un momento del tiempo. La maximización terminal de la función de utilidad logarítmica, mientras tanto, sugiere que tenemos preferencia por el logaritmo del dinero, literalmente una “dimensión desconocida”.

una función de utilidad “cóncava”. A veces esta estrategia, por puro azar de la construcción analítica, es correcta. Pero en muchas otras ocasiones no, y esta es una limitación significativa para la teoría.

III. TESTEANDO EL CINTURÓN PROTECTOR DE LA ECONOMÍA

La crítica presentada parece significar un desafío teórico al núcleo firme de la economía y nos interesa evaluar cuál puede ser la respuesta de la *mainstream*. Pero para que amerite una respuesta, el daño debe ser concreto y real. Por eso describimos a continuación la relevancia de la crítica, para luego concentrarnos en las defensas del cinturón protector de la profesión tomando como punto de comparación su última prueba, que fueron las impugnaciones de la EC.

III.1 Relevancia de la crítica

¿Cuán relevante es la crítica de Peters para los fundamentos de la teoría económica (tradicional)? Comencemos por los libros de texto, destinados a entrenar sistemáticamente a miles de futuros economistas. La EUT es un capítulo inamovible de estos manuales, que es introducida al momento de analizar las decisiones bajo riesgo como un refinamiento del criterio de decisión individual. Normalmente, la EUT se presenta sin ninguna referencia al problema de la no ergodicidad

Como explicamos, las consecuencias indeseadas de eludir la ergodicidad en la EUT se resuelven asumiendo arbitrariamente la función de utilidad más propicia. La EUT moderna rindió homenaje al fundamento propuesto por Bernoulli republicando su trabajo de 1738 en 1954 en *Econometría*, quizás la revista más prestigiosa de la profesión. El antecedente fue aprovechado por Karl Menger (1934), y luego Samuelson (1977) para refinar la teoría económica de decisiones bajo riesgo. La teoría de von Neumann-Morgenstern se dedicó a perfeccionar esta línea y las decisiones de los agentes así definidas forman parte del modelo canónico de equilibrio general de Arrow-Debreu.

La utilidad esperada puebla una enorme cantidad de modelos micro y macroeconómicos. La “función de utilidad” que se usan hoy en todos ellos, con utilidad marginal decreciente del dinero, deriva de la arbitraria elección de Bernoulli (la utilidad logarítmica). Los modelos macro modernos, no suelen ser aceptados por las publicaciones de primera línea si no tratan el problema de la incertidumbre calculando el valor esperado de la utilidad del consumidor. Los paradigmáticos modelos DSGE deben su letra S a la palabra *stochastic*, que resuelve el riesgo mediante la fórmula de la esperanza. Todo el programa de expectativas racionales calcula estas expectativas de acuerdo a un promedio ensamblado, no temporal.

Las funciones de utilidad, y en particular la EUT, fueron motivo de un examen empírico puntilloso que dio lugar a la Economía de la Conducta. Esta rama dedicó ingentes esfuerzos a demoler el realismo de una función de utilidad que no era necesario incorporar en primera instancia (al menos para el problema planteado). Alas, en su conferencia Nóbel Daniel Kahneman menciona al propio Bernoulli como el antecedente clave de sus críticas.

Es difícil negar la importancia de la EUT en la teoría económica. Pero por supuesto, la no ergodicidad de algunos sistemas dinámicos no anula la totalidad de la teoría económica tradicional, ni siquiera una buena parte de ella. Aun así, muchas aplicaciones donde la dinámica temporal real es esencial para el análisis sufren consecuencias, como veremos en la próxima subsección.

III.2 El Cinturón Protector en Acción

Toda ciencia está sujeta a sesgos, errores y fraudes. La mejor definición de ciencia es la que se caracteriza como un proceso de detección y corrección de errores. Con este objetivo en mente, la disciplina mejora en la medida que reconoce los desaciertos y los ajusta de la manera más “parsimoniosa” posible. Cuando el fallo es demasiado general, todo el edificio teórico corre riesgos y es normal que las reacciones sean las de dudar de la crítica, y eventualmente difuminarla en las prácticas tradicionales. Pero esta defensa tiene sus límites: cuando las fallas se acumulan y apuntan todas al mismo problema, persistir en el error para salvar una estructura analítica generalizada, tratable o “consensuada” no llevará a la disciplina demasiado lejos.

En las últimas décadas, el mayor desafío que enfrentó la teoría económica usual fue el de la Economía de la Conducta (EC). Si bien este programa permitió llamar la atención sobre algunos puntos particulares, su papel como potencial reemplazante de la visión oficial fue rápidamente descartado. En parte, la razón es que BE no constituía una opción real, sino un conjunto de críticas aisladas. Todos sabemos que el *homo economicus* no existe, pero tampoco sabemos demasiado del *homo sapiens*. Dificultades propias importantes, como disponer de una multitud desordenada de sesgos, muchos contradictorios entre sí, convencieron a la *mainstream* de que podía seguir asumiendo cómodamente a su agente como puramente racional sin despeinarse.⁷

La crítica de ergodicidad, en cambio, parece plantear desafíos de naturaleza diferente. En primer lugar, se trata de una crítica formal y matemática. No se trata de que el supuesto normalmente adoptado de ergodicidad no sea “realista”⁸. Asumir ergodicidad equivale a asumir una matemática incorrecta, algo bastante más profundo que una especulación arbitraria sobre el desconocido comportamiento humano. Tratándose de una crítica proveniente de físicos entrenados, remarcar un error formal debería constituir un golpe duro a una disciplina que se ha caracterizado epistemológicamente por su “envidia a la física” (Mira, 2012)

Una segunda diferencia con el desafío de la EC es que la crítica ataca los fundamentos conceptuales del análisis económico. En Peters (2011b) se pone de manifiesto un error

⁷ Al punto que varios trabajos se preguntan si, finalmente, la EC terminó reconociendo la necesidad de realizar ajustes parciales a una teoría que, por lo demás, es correcta. Para un resumen de este debate, ver Mira (2019).

⁸ Aunque podría argumentarse que efectivamente, no lo es. Es raro por ejemplo encontrar un *practitioner* en finanzas que utilice la EUT. El comportamiento basado en esta práctica no ha sido verificado empíricamente.

teórico en un artículo de Karl Menger⁹, luego utilizado como insumo por Paul Samuelson, el paradigma de la pulcritud conceptual en economía. En la medida que cada teórico recoge como bueno el marco analítico de su antecesor y construye sobre éste, la cadena de errores puede persistir. Las objeciones de Peters muestran un hecho objetivo: los economistas han trabajado sobre una teoría basada en un error conceptual grave. Debieron pasar cien años hasta que se halló el error, y el descubrimiento lo hizo alguien que ni siquiera es economista. Al enfrentarse con la crítica de que asumir ergodicidad era peligroso, el propio Samuelson consideró que lo “ergódico” era científico, mientras que lo “no ergódico” era un tema perteneciente a la historia, y por lo tanto debía quedar fuera del análisis (matemático) económico (Samuelson, 1968 pp 11-12). Samuelson y Arrow, cuyas teorías se basan en el improbable supuesto de ergodicidad, recibieron su reconocimiento con sendos Premios Nóbel.¹⁰

Una tercera cuestión refiere a los aspectos normativos de la teoría. La EUT fue originalmente concebida como la derivación teórica de la mejor elección posible de un individuo racional. Esta fue la efectiva respuesta utilizada por la *mainstream* ante las acusaciones empíricas o descriptivas de la EC, referidas a la cuestión empírica. Pero los puntos que remarca Peters dan vuelta la tibia. Es la función de utilidad de Bernoulli la que asume un comportamiento específico sin justificación alguna (o, como máximo, por una observación empírica subjetiva) en primera instancia. El promedio temporal resuelve las paradojas de los juegos sin ninguna necesidad de identificar las características psicológicas individuales.

En cuarto lugar, a diferencia de lo que sucedió con EC, Peters y sus investigadores sí han planteado alternativas concretas. Sus modelos que consideran la no ergodicidad permiten echar luz sobre varios aspectos, y de hecho logran resolver varias paradojas presentes en la economía tradicional. En los modelos de finanzas, por ejemplo, aparentes paradojas como el *equity premium puzzle* se desvanecen a la luz de los promedios temporales. La hipótesis de los mercados eficientes también sufre si no se asume ergodicidad, pero puede ser reemplazada por una teoría más adecuada (Peters, 2011c). Otras aplicaciones concretas incluyen la medición del PIB, las transacciones de seguros, la política monetaria y la detección de fraudes¹¹.

¿Qué puede esperarse de la respuesta de la economía tradicional a este nuevo y poderoso desafío? Hasta ahora, poco ha ocurrido. Quizás la crítica presentada es relativamente reciente (tiene alrededor de diez años) y seguramente es desconocida para muchos economistas. Pero para estar seguros, el problema de la ergodicidad se

⁹ Se supone que el trabajo de Menger venía a resolver la paradoja de San Petersburgo sin apelar al atajo de Bernoulli, pero en la práctica terminó corrigiendo un error con otro error, dando lugar a una serie de equívocos acumulados que fueron heredados por la teoría de la utilidad esperada.

¹⁰ La historia, sostiene Peters, pudo haber sido diferente. El hallazgo de Kelly, quien básicamente maximizó una función de promedios de tasas de crecimiento, tienen antecedentes en Ito (1944), Whitworth (1870) y más atrás todavía Cardano (1663, reprint 1953), quienes capturan la idea de que el promedio ensamblado no es una buena alternativa al temporal.

¹¹ Los trabajos de Peters y compañía sobre ergodicidad y sus aplicaciones han sido resumidos en notas técnicas. Ver

https://ergodicityeconomics.files.wordpress.com/2018/06/ergodicity_economics.pdf.

conoce en economía desde hace mucho tiempo, y lo que ha ocurrido es que se ha ignorado por completo. Peters ha tenido el mérito de explicitar las graves consecuencias de esta actitud.

IV. REFLEXIONES FINALES

El error de todos los tiempos no es sino la negación del rol del tiempo en los modelos económicos, donde esta dimensión es absolutamente clave. No todas las áreas del análisis quedan afectadas, pero una buena porción, en particular aquella basada en decisiones bajo riesgo, debe demostrar con mayor seriedad que no está afectada por asumir ergodicidad en sus modelos.

Más allá del potencial impacto de las objeciones de Peters, este episodio promete abrir un interrogante concreto: ¿se aplican a sí mismos los economistas los criterios de racionalidad que asumen para los agentes que pueblan sus modelos? La racionalidad individual ha sido la piedra fundamental de los modelos económicos. Lejos de representar una propiedad definida y estática, los poderes del *homo economicus* han crecido hasta lo absurdo. Esta historia digna de *Marvel* es conocida, y ha derivado finalmente en la hipótesis de las expectativas racionales, que afirma taxativamente que el agente que personifica los modelos debe ser tan capaz como el propio modelador (Sargent 2008).

La historia del “error de todos los tiempos” puede ser interpretada entonces como un examen introspectivo que se pregunta si las obligaciones intelectuales usualmente impuestas al agente representativo se extienden al dominio de los modeladores teóricos. En particular, ¿cuán capaz es la teoría *mainstream* para evitar errores sistemáticos? Un error sistemático refiere a una falla lógica o conceptual evidente no reconocida a tiempo y que permanece como elemento integrante de la teoría pese a todo bajo diferentes excusas o explicaciones *ad hoc*.

La crítica de Peters parece seria candidata a obligar a la disciplina a meditar sobre este punto. Llama a la teoría a ser tan reflexiva y abierta como los *lemmings* que plagan sus modelos. Desde luego, la ciencia económica corre con una enorme ventaja por sobre el individuo representativo, y es de esperar que la use apropiadamente. La teoría asume con mucho criterio que un individuo racional debería dedicar parte de su tiempo a detectar y corregir errores. Quizás es hora de probar esta actitud en ella misma.

REFERENCIAS

Bernoulli, D. (1954). “Exposition of a new theory on the measurement of risk”. *Econometrica*, 22; 23–36.

Cardano, G. (1953). *The Book on Games of Chance*. New York: Rinehart and Winston, Translated by S.H. Gould Holt.

Davidson, P. (2015). "A Rejoinder to O'Donnell's Critique of the Ergodic/ Nonergodic Explanation of Keynes's Concept of Uncertainty". *Journal of Post Keynesian Economics*, 38 (1); 1–18.

Itô, K. (1944). "Stochastic integral". *Proc. Imp. Acad.* 20; 519–524.

Kelly, J. (1956). "A new interpretation of information rate". *Bell System Technical Journal*, 35; 917–926.

Menger, K. (1934). "Das Unsicherheitsmoment in der Wertlehre". *J. Econ.*, 5(4):459–485.

Mira, P. (2012). "Envidia de la Economía a la Física: Aspectos Epistemológicos" XVIII Jornadas Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA.

Mira, P. (2016). "Interpretación de teorías deductivas en economía: un comentario". XXII Jornadas Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA.

Mira, P. (2019). "Economía de la conducta y economía *mainstream*: relaciones peligrosas". XXV Jornadas Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA.

Peters, O. (2011a). "The Time Resolution of the St Petersburg Paradox". *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 369.1956 4913–4931.

Peters, O. (2011b). "Menger 1934 revisited". arXiv preprint arXiv 1110.1578.

Peters, O. y A. Adamou (2011c). "Stochastic market efficiency". arXiv preprint arXiv:1101.4548.

Samuelson, P. (1968). "What Classical and Neoclassical Monetary Theory Really Was". *Canadian Journal of Economics*, 1 (1); 1–15.

Samuelson, P. (1977). "St. Petersburg paradoxes: Defanged, dissected, and historically described". *J. Econ. Lit.*, 15(1); 24–55.

Sargent, T. (2008). "Rational expectations". En: S. N. Durlauf, & L. E. Blume (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, Palgrave Macmillan.

Whitworth, W. (1870). *Choice and Chance*. Cambridge, London: D. Bell and Co., 2nd edition.

EMERGENCIA Y COMPLEJIDAD EN EL MODELADO ECONÓMICO: TEORÍA DE REDES Y MODELOS BASADOS EN AGENTES

Noguera, Deborah (LESET-IdIHCS/CONICET)

INTRODUCCIÓN

Comprender el funcionamiento de sistemas socioeconómicos requiere no sólo la comprensión de los agentes que los componen, sino también comprender cómo los agentes interactúan entre sí y cómo el resultado agregado puede ser más que la suma de comportamientos individuales. Esta observación se ha vuelto aún más clara con la reciente crisis financiera mundial y el colapso comercial que la sucedió; eventos que subrayaron la importancia de analizar y modelar a los agentes económicos no de forma aislada sino como componentes interconectados e interactivos de sistemas que evolucionan dinámicamente (ver, por ejemplo, Stiglitz, 2018 y Arestis, 2019). En particular, se destaca que la economía moderna constituye una red globalizada en la que los agentes interactúan y toman decisiones que determinan simultáneamente la dinámica y las propiedades emergentes (Dawid y Delli Gatti, 2018; Delli Gatti *et al.*, 2007).

En este contexto, el campo de los sistemas complejos para el estudio de la dinámica económica ha sido objeto de renovado interés. En esta ponencia se revisa el uso de este enfoque en economía, con especial atención en el modelado de la complejidad de las interacciones económicas y las propiedades emergentes.

En las últimas décadas, los economistas comenzaron a aplicar los principales pilares del enfoque de sistemas complejos al estudio de los sistemas económicos y financieros para enfatizar, por ejemplo, cómo los ciclos de auge y caída, los puntos de inflexión y los fenómenos de contagio pueden emanar de la interacción entre agentes heterogéneos en redes complejas, así como de las reacciones endógenas a las que estas interacciones pueden dar lugar (Dosi y Roventini, 2019). Como resultado, ha surgido una literatura que aplica herramientas analíticas típicas de los sistemas complejos adaptativos al estudio de fenómenos económicos (ver, por ejemplo, Arthur, 2000; Delli Gatti *et al.*, 2010; Dosi y Roventini, 2019; Gallegati, 2018; Heymann *et al.*, 2013). En particular, de esta literatura surgieron dos líneas de investigación principales: (i) el análisis de redes y (ii) los modelos basados en agentes (ABM, por sus siglas en inglés).

El primero de ellos, que tiene como punto de partida el trabajo seminal de Allen y Gale (2000), presenta redes estilizadas cuya configuración puede estudiarse analíticamente, de manera que permite analizar los vínculos causales en las transmisiones de shocks e identificar el papel de la estructura de la red en el proceso de contagio (ver, por ejemplo, Cabrales *et al.*, 2015, 2017 para una revisión detallada). Por lo general, esta literatura

encuentra restricciones en el número de agentes y en el tipo de interacciones que son posibles de representar dada la necesidad de encontrar una solución analítica.

El segundo grupo, basado en el enfoque de Economía Computacional Multiagente (ACE), involucra Modelos Basados en Agentes (ABM) de redes económicas y/o financieras en los que el uso de técnicas computacionales permite la inclusión de una gran cantidad de agentes heterogéneos y la representación de una amplia gama de interacciones complejas. En otras palabras, los ABM representan herramientas analíticas y computacionales para explorar las propiedades de una economía compleja

Ambos cuerpos de literatura han contribuido significativamente a la comprensión de la relevancia de los vínculos sistémicos, especialmente en lo que refiere a la evaluación de la relativa fragilidad o robustez de los sistemas financieros (Battiston *et al.*, 2016; Delli Gatti *et al.*, 2010).

Existen distintos enfoques para el modelado de las interacciones entre agentes económicos, cuya elección dependerá del momento histórico o contexto (“circunstancias”), el fenómeno de interés y el objetivo del modelado. Para empezar, la interacción de los agentes puede ser local o global: en el primer caso se supone que los individuos interactúan localmente y es adecuado para el caso de fenómenos donde el comportamiento de los agentes afecta al comportamiento del resto; es decir, no está mediado por ningún mecanismo de mercado; mientras que en el segundo caso el comportamiento individual depende del comportamiento de todos los demás agentes. Además, la regla que define la interacción entre los distintos agentes puede ser de naturaleza exógena o endógena; el conjunto de vecinos puede ser el resultado de una regla determinista o estocástica; y, finalmente, la estructura interactiva de los agentes puede ser estática o dinámicas. Estas elecciones se sintetizan en la Figura 1.

Figura 1. Modelado económico, síntesis de decisiones



La teoría de redes proporciona los conceptos básicos necesarios para describir los conjuntos de interacciones entre agentes económicos y provee las herramientas necesarias para analizar sus propiedades emergentes (Heymann *et al.*, 2013). Por su parte, estas propiedades permiten estudiar cómo los patrones de interacción afectan el comportamiento de los agentes individuales. Las redes conforman los *building blocks* en un ABM, por lo que pueden convivir una o más redes en un mismo modelo y cada patrón de interacción, que puede ser estático o dinámico, puede verse como una estructura que actúa como una restricción sobre el camino seguido por el sistema en su conjunto y/o emerge como un subproducto de las propias reglas de decisión (Bargigli y Tedeschi, 2014). En este sentido, las propiedades matemáticas de las redes resultan de utilidad para analizar y, eventualmente, pronosticar el comportamiento del modelo o alguna de sus variables.

En los últimos años, ha surgido un importante cuerpo de literatura dedicado a los problemas de interacción a través de redes de formación endógena. Esta ponencia revisa esta creciente literatura, centrando la atención en las formas en que los agentes económicos interactúan y las posibles consecuencias de su interacción en el sistema, con el objetivo de mostrar que los modelos de red pueden introducir fenómenos complejos en el análisis o representación de los sistemas económicos al permitir la evolución endógena de las redes.

El trabajo se estructura como sigue. En primer lugar, se repasan algunos conceptos y propiedades de las redes y los modelos basados en agentes que van a ser de utilidad para presentar los desarrollos posteriores. En segundo lugar, se presentan algunas de las formas más comunes en que la literatura aborda la introducción de redes en ABM. Luego, se presenta un modo mediante el cual puede representarse la formación endógena de redes económicas. Finalmente, se cierra con algunos comentarios finales.

Conceptos y propiedades de Redes

En esta sección se describen algunos conceptos y propiedades de las redes y los ABM. No entraremos en los detalles de los conceptos y la terminología de la teoría de grafos, ya que se encuentran disponibles una serie de trabajos introductorios (ver, por ejemplo, Bollobás, 2013; Caldarelli, 2007; Jackson, 2010; Newman, 2018). Por lo tanto, se presentarán solo aquellos conceptos y términos necesarios para lo que sigue.

Una red es básicamente una entidad matemática que está compuesta por nodos (por ejemplo, agentes económicos) y links o vínculos, que relacionan estos nodos. Una forma de expresar las relaciones entre nodos es mediante una matriz de adyacencia A , donde cada elemento a_{ij} denota la existencia o no de vínculos entre los nodos i y j . Si $a_{ij} = 1$ i y j están vinculados, si $a_{ij} = 0$ no lo están. También hay redes llamadas multigrafos, donde los agentes pueden tener más de un vínculo que los una. Existen también redes dirigidas, en las que los vínculos entre los nodos tienen una dirección determinada de uno a otro; como sucede, por ejemplo, en una red de crédito. En este mismo ejemplo también podría ponderarse el vínculo con el monto del crédito, dando como resultado una red ponderada.

Las redes también pueden ser escasas. Las redes reales en general lo son, dado que la capacidad de interacción de los agentes no crece proporcionalmente con la dimensión del sistema. Esta propiedad implica que las estructuras locales heterogéneas se vuelven muy

importantes para captar el comportamiento de redes complejas. Esta característica se captura mediante la noción de vecindad de un agente en una red, definida como el conjunto $n(i)$ de otros agentes con los que i tiene un vínculo directo. El conjunto de vecindad está relacionado con la conectividad de los nodos dentro de las redes, medida por su grado k , que se define como el número de nodos conectados a él o, de manera equivalente, como la cardinalidad de $n(i)$.

En redes aleatorias, por lo general, se analiza la distribución de probabilidad de grados $p(k)$ que tiene dos medidas utilizadas con frecuencia en el estudio de fenómenos sociales: la robustez y la vulnerabilidad. Ambas medidas permiten evaluar el desempeño de la red frente a la eliminación de nodos o vínculos. La robustez se puede cuantificar partiendo de una red con distribución de grados $p(k)$; luego, se corta una fracción o de vínculos o se elimina una fracción p de nodos, elegidos al azar y finalmente se comprueba si la red resultante se fraccionó en más de una componente. En el caso de la vulnerabilidad el proceso de remoción de nodos ya no es al azar, sino que es dirigido.

En la siguiente sección, se presentan las distintas estrategias frecuentemente utilizadas en la literatura económica para introducir redes en los modelos basados en agentes.

Modelos basados en agentes de redes económicas

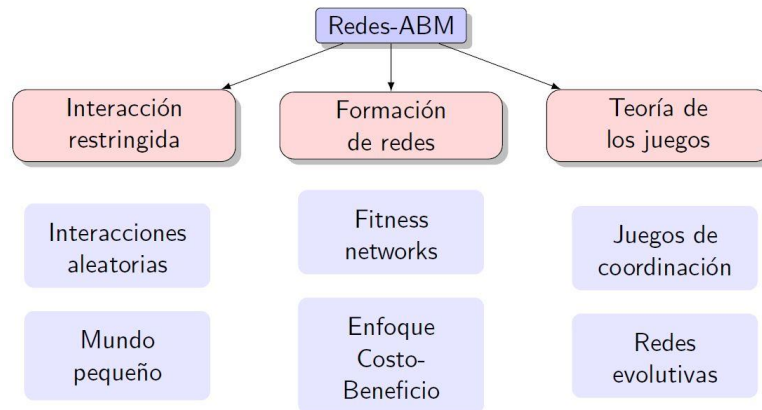
En líneas generales es posible identificar tres grandes grupos de estrategias para introducir redes dentro de los ABM, que se resumen en la Figura 2. Una de las más sencillas es pensar que el entorno actúa como una "restricción" sobre la interacción, y que los agentes deben aprender a comportarse dentro de esta restricción. Esto se denomina interacción restringida. La cuestión en juego es cómo los resultados económicos se ven afectados por las estructuras de red sobre las cuales los agentes toman sus decisiones. Al mantener fijo el entorno de interacción, se puede analizar, ya sea analíticamente o mediante simulaciones, cómo evolucionan las variables de estado dentro de ese entorno. Esta visión del medio ambiente es común en la literatura sociológica, donde se pone un gran énfasis en las redes en las que los agentes están "integrados" (Granovetter, 1985; White, 1981). Para las ciencias económicas, la relevancia de este enfoque fue evidenciada por Baker (1984), quien mostró que la volatilidad de los precios de las acciones depende de la estructura de la red de comunicación en el mercado.

En economía, el supuesto de topologías de redes fijas suele tener sentido como una aproximación inicial, ya que por lo general importa el mecanismo subyacente a la formación de los vínculos. Las preguntas que surgen, son tales como: ¿Qué motivación empuja a los agentes a comunicarse con individuos particulares? ¿Qué los empuja a seguir sus indicaciones o reaccionar al comportamiento del otro? Algunos agentes pueden preferir comerciar con otros según, por ejemplo, su posición geográfica o su reputación. Esto significa que hay alguna variable que afecta las probabilidades de que se genere algún vínculo. Se puede argumentar que los individuos forman, mantienen o eliminan relaciones utilizando un enfoque de costo/beneficio, enfoque que se presenta en el modelo de Jackson y Wolinsky (1996), conocido como "modelo de conexión simétrica". Desde este enfoque los vínculos se generan mediante un análisis de costo/beneficio: los agentes forman relaciones

que encuentran beneficiosas y eliminan las que no lo son, aunque no son completamente racionales o conscientes de todas las opciones potenciales.

Por último, podemos considerar que los agentes puedan cambiar sus expectativas o comportamiento debido a las expectativas o comportamiento de otros agentes con los se comunican (Ehrhardt y Marsili, 2005; Ehrhardt *et al.*, 2008; Morris, 2000). Esto se describe con mayor detalle en la siguiente sección.

Figura 2. Grandes grupos de estrategias para introducir redes en ABM presentes en la literatura económica



Formación endógena: Redes evolutivas

Esta sección se centra en describir más específicamente el abordaje que parte de considerar la posibilidad de que los agentes modifiquen sus expectativas o comportamiento debido a las expectativas o comportamiento de otros agentes con quienes se comunican. Esto significa que la probabilidad de que el agente *i* se encuentre en algún estado *s* está condicionada por los estados de sus vecinos. Entonces es importante especificar cómo reacciona el comportamiento individual al comportamiento de los vecinos, para estudiar qué propiedades agregadas surgen en la población como consecuencia de la influencia mutua.

Adicionalmente, si permitimos que los agentes actualicen sus conexiones en función de su estado, dado que la interacción entre agentes vinculados afecta a las variables de estado que a su vez afectan las estructuras de la red, los observables de la red y las variables de estado de los agentes se vuelven interdependientes.

Partiendo de la versión simplificada del modelo Morris (2000) presentada por Bargigli y Tedeschi (2014), supongamos un juego de coordinación donde los vecinos participan en una red fija.

En este contexto los agentes seleccionan la acción que van a seguir maximizando su beneficio π que depende del perfil de acciones que toman los agentes en cada momento *t*, como muestra la siguiente ecuación:

$$\pi_i(s(t)) = |\{j \in n(i): s_j(t) = s_i(t)\}| - |\{j \in n(i): s_j(t) = -s_i(t)\}| + h s_i(t)$$

$$\pi_i(s(t)) = s(t) (\sum_{j \in n(i)} s_j + h)$$

Donde $s(t) \in \{-1; 1\}^{|N|}$ es el perfil de acciones de los agentes en t . Cada $s(t)$ ocurre con una probabilidad $P(s) = e^{\beta \sum_i \pi_i(s(t))}$, $\beta \geq 0$. El espacio de acciones está compuesto por dos de ellas, $s = \{-1; 1\}$, y cada agente juega la misma acción con todos sus vecinos. El parámetro $h \in (-1, 1)$, si es distinto de 0, introduce un sesgo en el pago en favor de una de las dos acciones.

El beneficio entonces va a estar determinado por el perfil de acciones de los agentes en cada momento t multiplicado por la sumatoria de los pagos de las estrategias de los vecinos del agente i más un parámetro h .

El modelo de Ehrhardt y Marsili (2005) y Gorge Ehrhardt *et al.* (2008) permite a los agentes "actualizar" sus acciones cuando participan en un juego de coordinación como el descrito previamente. Este modelo puede interpretarse como una representación simplificada de cómo los agentes pueden desarrollar sus interacciones recíprocas a lo largo del tiempo, de acuerdo con sus objetivos y reglas de comportamiento. Debido a este proceso, la topología de la red ya no se puede considerar fija. Sino que, dado que la red se genera de forma endógena mediante las interacciones, en cada uno de los casos, la red en sí debe verse como "ajustada" a las necesidades de los agentes.

Supongamos entonces, siguiendo a Ehrhardt *et al.* (2008), un número arbitrario q de acciones $a_r \in A, r = (1, 2, \dots, q)$ y una red inicial arbitraria G . Los pagos o beneficios de un agente en cada momento t (se omiten los índices t por simplicidad) van a estar determinados por la sumatoria de estados de los vecinos en relación al estado del agente i :

$$\pi_i(s) = |\{j \in n(i): s_j = s_i\}| = \sum_{j \in n(i)} \delta_{s_i s_j}$$

La dinámica que adquiere el sistema entonces, sigue el siguiente proceso:

Primero, está la formación de vínculos: en cada período t , cada agente tiene la oportunidad de formar nuevos vínculos a una tasa η mayor que 0 con un agente $j \in V$ en la población elegido al azar de acuerdo con una probabilidad p , la misma para todos, que es igual a 1 si el estado del agente i es igual al de j y coincide entonces con a_r y es igual a un ϵ arbitrariamente pequeño si los estados son distintos, como indica la siguiente ecuación:

$$p = \begin{cases} 1 & \text{si } s_i = s_j = a_r \\ \epsilon & \text{si } s_i \neq s_j \end{cases}$$

Vamos a suponer que ϵ es igual a 0. Esta regla sigue la idea de homofilia, es decir, que los agentes se vinculan con quienes son más parecidos (o cercanos en términos de determinadas características o atributos) a ellos mismos (McPherson *et al.*, 2001).

Luego, tiene lugar la remoción de vínculos, dado que los enlaces existentes se toman para desaparecer a una tasa constante que suponemos igual a 1. Esto puede interpretarse como un modo de capturar la volatilidad del ambiente no modelada que afecta al mantenimiento de los vínculos formados en la red.

Finalmente se ajustan las acciones, en cada t cada agente tiene la posibilidad de revisar su estrategia a una tasa $\nu > 0$, que vamos a suponer igual a 1, es decir, que cada agente recibe la misma oportunidad de revisar su acción. Si este evento ocurre, entonces el agente cambia de estrategia con una probabilidad P_i . Va a elegir una de las acciones jugada por un número importante de sus vecinos, lo que da una idea de conformidad:

$$P_i(a_r|s) \propto e^{\beta\pi_i(s')}$$

Donde s' es idéntica a s excepto por el cambio de s_i a a_r .

De acuerdo con este proceso los vínculos se forman solo entre agentes que son homogéneos (es decir, de igual s) y en caso de revisar sus acciones, el agente cambiará por aquellas que maximizan sus beneficios, que son precisamente las adoptadas por subconjuntos de vecinos más grandes, de acuerdo con B_i :

$$B_i \equiv \{a_r \in A: |\{s_j = a_r: j \in n(i)\}| \geq |\{s_j = a_{r'} : j \in n(i)\}| \forall r'\}$$

Donde $s_j = a_r: j \in n(i)$ expresa la cardinalidad del set en cuestión. Las acciones en B_i se seleccionan con la misma probabilidad $1/|B_i|$.

A cada momento t el sistema está dado por $\omega(t) = (s(t), G(t))$, es decir, por el conjunto de estados de los agentes y la conformación de la red, que describe un proceso de Markov; cuyas propiedades están determinadas por las tasas de transición entre dos estados ω y ω' .

El proceso es ergódico (esto se prueba en la proposición 1 de Ehrhardt et al., 2008) y existe una única clase de eventos recurrentes $\hat{\Omega}$ tal que la distribución invariante de omega $\mu(\hat{\Omega})$ es igual a 1. Esta clase se caracteriza por la propiedad de tener solo agentes homogéneos y recíprocamente conectados, es decir, el par ij pertenece al set de vínculos E solo si tienen el mismo estado ($s_i = s_j$). Esto es una consecuencia directa del proceso de formación y remoción de vínculos: se permiten solo conexiones entre agentes coordinados. Finalmente, $\mu(\omega)$ es directamente proporcional a $\prod_{i<j, ij \in V} \left(\frac{2\eta}{N-1}\right)^{I_{ij}}$, donde I_{ij} es la función indicadora del evento $ij \in E$.

Para caracterizar el comportamiento del modelo lo que interesa no es un único ω , sino que lo más relevante es la distribución de agentes entre diferentes acciones, variable que afecta directamente la conectividad de la red y también, de manera indirecta, el nivel de los pagos.

Dado cualquier estado $\omega \in \hat{\Omega}$, podemos definir el set de agentes que eligen a_r y determinar su cardinalidad: $P_r(\omega) = \{i \in V : s_i = a_r\}$ con cardinalidad $N_r = |P_r|$. Los perfiles asociados a ω son $P(\omega) = (P_1(\omega), \dots, P_q(\omega))$ y $N(\omega) = (N_1(\omega), \dots, N_q(\omega))$. Luego, las colecciones de estados consistentes con estos perfiles de ω ($\hat{\omega}(P), \hat{\omega}(N)$), son particularmente relevantes, dado que estamos tratando a los agentes de manera simétrica, excepto por su estado.

Siguiendo a Ehrhardt et al. (2008), podemos expresar a las colecciones de estado de manera linealizada:

$$f(n) = c + \sum_{r=1}^q (n_r \log n_r - \eta n_r^2)$$

Donde $n = (n_1, \dots, n_q)$ con $n_r = \frac{N_r}{N}$.

De esta manera, lo que interesa es encontrar el valor mínimo de $f(n)$ sujeto a las restricciones: $n \geq 0$ y $\sum_{r=1}^q n_r = 1$. Dadas las propiedades de f puede haber dos valores n_+ y n_- tales que n_+ es mayor que n_- , que pueden ser solución al problema. Esto nos permite dividir a las acciones entre dominantes, con frecuencia n_+ y dominadas con frecuencia n_- . Definiendo el número de acciones de las clases dominantes como L_+ y dominadas como $L_- = q - L_+$, podemos escribir la solución n_+ (que surge como condición de primer orden del problema de minimización de f) en función de L_+ y de η :

$$n_+ = \left[L_+ + (q - L_+) e^{-2\eta \frac{q n_+ - 1}{q - L_+}} \right]$$

Entonces, debemos mirar las condiciones de segundo orden relevantes para encontrar los valores de L_+ que son admisibles dado el valor de η .

Esto es lo que nos brinda la proposición 5 de (Gorge Ehrhardt *et al.*, 2008):

Dado $q \geq 2$ y dos límites $\hat{\eta} \leq \check{\eta} = q/2$ el mínimo local de f como función de η puede identificarse de la siguiente manera:

Hay un mínimo local con $L_+ = 0$ sii $\eta \leq \check{\eta}$. Este mínimo es único en la clase $L_+ = 0$.

Hay q mínimos locales con $L_+ = 1$, uno para cada acción dominante, sii $\eta \geq \check{\eta}$. Estos mínimos son únicos en la clase $L_+ = 1$.

No hay mínimo con $L_+ \geq 2$.

Las propiedades del modelo en términos de rentabilidad promedio se capturan, como se mencionó, por la conectividad promedio que prevalece sobre la red. Podemos calcular el valor esperado de esta cantidad en función de la solución \bar{n}_+ del problema de optimización, para L_+ , η y q dados, a partir de esta expresión z :

$$z = 2\eta \left[L_+ \bar{n}_+^2 + \frac{(1 + L_+ \bar{n}_+^2)^2}{q - L_+} \right]$$

Los mínimos locales identificados por la Proposición coinciden con los mínimos globales por fuera del intervalo abierto $(\check{\eta}, \hat{\eta})$.

La clave para lograr convergencia en las simulaciones hacia los resultados deseados es mantener los perfiles fijos mientras los agentes se involucran en el proceso de formación de enlaces. Esta condición nos permite escribir la distribución de grados de los agentes, condicionada a un s dado:

$$P\{k_i = k | s_i = a_r\} = \binom{N_r - 1}{k} \left(\frac{2\eta}{N - 1} \right)^2 \left(1 - \frac{2\eta}{N - 1} \right)^{N_r - 1 - k}$$

Esta es precisamente la distribución binomial que caracteriza al conjunto de grafos aleatorios Erdos-Renyi, con $\frac{2\eta}{N-1}$ como la probabilidad de que dos nodos de la misma clase estén conectados. Por lo tanto, lo que necesitamos para implementar correctamente el proceso de formación de vínculos es un procedimiento para construir eficientemente grafos aleatorios Erdos-Renyi.

Para la configuración de la simulación, programar la formación del vínculo y la actualización de la acción de los agentes en una secuencia tal que esto último ocurra después de que se hayan formado las conexiones y antes de que desaparezcan. Esto se debe a que cualquier actualización de acción sistemática realizada cuando la red está vacía conduce inmediatamente a un estado desordenado, porque como dijimos en la dinámica del proceso, la probabilidad de que un nodo aislado adopte cualquier acción es idéntica e igual a $1/q$. En síntesis, este tipo de modelos, incluso en su versión más simple, muestra un comportamiento dinámico que generalmente se supone que está presente en las redes complejas del mundo real.

Como consecuencia de una transición de fase brusca entre un estado coordinado localmente de baja conexión (que serían las soluciones obtenidas para $L_+ = 0$) y un estado coordinado globalmente altamente conectado (las soluciones para $L_- = 0$), el modelo presenta una discontinuidad.

Un resultado o propiedad relevante para aquellos contextos en los que el tiempo importa, como suele ser el caso en el ámbito económico, es que un sistema que inicialmente estaba en un estado coordinado muestra una mayor conectividad en comparación con un sistema originalmente descoordinado. Es decir, de acuerdo a este modelo la probabilidad de fallas de coordinación, que pueden dar lugar a fallas institucionales, depende de las condiciones históricas específicas del sistema considerado.

Comentarios finales

La comprensión del modo en los entornos sociales afecta a los agentes individuales y también la forma que adquiere su interacción o comunicación, es una pregunta sobre la que trabajan las ciencias sociales. Modelar la emergencia de los fenómenos resultantes de la interacción de diferentes tipos de agentes en entornos sociales puede ser un abordaje válido para este tipo de interrogantes. En este sentido, la teoría de redes representa un buen instrumento para comprender el mapeo entre individuos y ambiente. La idea de esta revisión es mostrar eso: hay una creciente literatura en este campo que evidencia que se trata de una metodología potente capaz de dar cuenta de un conjunto de hechos estilizados tanto en términos de comportamientos microeconómicos como en términos de propiedades macroestadísticas.

REFERENCIAS

Allen, F., y D. Gale (2000). "Bubbles and crises". *The economic journal*, 110(460); 236–255.

- Arestis, P. (2019). "Critique of the New Consensus Macroeconomics and a Proposal for a More Keynesian Macroeconomic Model". En: P. Arestis, M. Sawyer (eds.), *Frontiers of Heterodox Macroeconomics*; 1–44. Springer.
- Arthur, W. (2000). Complexity and the Economy. En: D. Colander (ed.), *The complexity vision and the teaching of economics*; 19–28, Edward Elgar.
- Baker, W. E. (1984). "The social structure of a national securities market". *American journal of sociology*, 89(4); 775–811.
- Bargigli, L., y G. Tedeschi (2014). "Interaction in agent-based economics: A survey on the network approach". *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 399; 1–15.
- Battiston, S. *et al.* (2016). "Complexity theory and financial regulation". *Science*, 351(6275); 818–819.
- Bollobás, B. (2013). *Modern graph theory*. Springer Science & Business Media, Vol. 184.
- Cabrales, A., D. Gale y P. Gottardi (2015). "Financial contagion in networks". N° ECO2015/01, Economics Working Papers, European University Institute
- Cabrales, A., P. Gottardi & F. Vega-Redondo (2017). "Risk sharing and contagion in networks". *The Review of Financial Studies*, 30(9); 3086–3127.
- Caldarelli, G. (2007). *Scale-free networks: Complex webs in nature and technology*. Oxford: Oxford University Press.
- Dawid, H. y D. Delli Gatti (2018). "Agent-based macroeconomics". En: *Handbook of computational economics*, Vol. 4; 63–156, Elsevier.
- Delli Gatti, D. *et al.* (2007). "Complex dynamics and empirical evidence". *Information Sciences*, 177(5); 1204–1221.
- Delli Gatti, D. *et al.* (2010). "The financial accelerator in an evolving credit network". *Journal of Economic Dynamics and Control*, 34(9); 1627–1650.
- Dosi, G. y A. Roventini (2019). "More is different... And complex! The case for agent-based macroeconomics". *Journal of Evolutionary Economics*, 29(1); 1–37.
- Ehrhardt, G. y M. Marsili (2005). "Potts model on random trees". *Journal of Statistical Mechanics: Theory and Experiment*, 2005(02), P02006.
- Ehrhardt, Gorge, M., Marsili & F. Vega-Redondo (2008). *Networks emerging in a volatile world*. EUI Working Papers ECO, 2008/08; 1-46.
- Gallegati, M. (2018). *Complex Agent-Based Models*. Springer.

Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: The problem of embeddedness". *American journal of sociology*, 91(3); 481–510.

Heymann, D., R. Perazzo y M. Zimmermann (2013). *Economía de fronteras abiertas: Exploraciones en sistemas sociales complejos*. Buenos Aires: Teseo.

Jackson, M. O. (2010). *Social and economic networks*. Princeton University Press.

Jackson, M. O. y A. Wolinsky (1996). "A strategic model of social and economic networks". *Journal of economic theory*, 71(1); 44–74.

McPherson, M., L. Smith-Lovin y J. M. Cook (2001). "Birds of a feather: Homophily in social networks". *Annual review of sociology*, 27(1); 415–444.

Morris, S. (2000). "Contagion". *The Review of Economic Studies*, 67(1); 57–78.

Newman, M. (2018). *Networks*. Oxford University Press.

Stiglitz, J. E. (2018). "Where modern macroeconomics went wrong". *Oxford Review of Economic Policy*, 34(1–2); 70–106.

White, H. C. (1981). "Where do markets come from?" *American journal of sociology*, 87(3); 517–547.

LOS BIENES RELACIONALES, UN FACTOR SOCIO-ECONÓMICO PARA EL DESARROLLO LOCAL

Osorio, Virginia (Suma Fraternidad/Instituto Universitario Sophia ALC)

INTRODUCCIÓN

Incentivar políticas de desarrollo local (territorial, regional y la multitud de adjetivos alrededor de esta palabra) es una de las grandes apuestas de la Agenda 2030 de Naciones Unidas. Una estrategia que busca contrarrestar los efectos negativos de la globalización, generar oportunidades de arraigo es un gran desafío para la sustentabilidad del desarrollo.¹

El desarrollo local como estrategia involucra la participación público-privada, busca aprovechar los bienes y capacidades de una comunidad local. Para lograrlo además de poner atención en los factores económicos del territorio se focaliza en la importancia de los factores políticos y socio-culturales. Es una visión, tridimensional que viene conquistando terreno en la agenda pública para reducir la desigualdad, pero que tiene varios matices interpretativos y eso trae aparejado algunos problemas para su implementación.

ORÍGENES Y DEBATE TEÓRICO DEL DESARROLLO LOCAL

Investigando sobre los orígenes teóricos del desarrollo local, podemos constatar que no tiene una fecha precisa, pero tiene sus orígenes en uno de los principios económicos Marshallianos (1957), que reflexiona acerca de la dimensión territorial del desarrollo. A lo largo de los años los trabajos teóricos se fueron multiplicando, al principio el análisis conectaba las dimensiones económicas (factores productivos, técnicos, capacidades del territorio que unidos logran disminuir los costos) con el territorio. Gracias a la cercanía geográfica, se aumentan las ventajas competitivas, por medio de la cooperación entre distintos eslabones de la cadena. Por lo tanto, se entendía que las políticas públicas para favorecer el crecimiento económico debían orientarse a mejorar el entorno empresarial. Algunos economistas empezaron a preguntarse porqué en contexto de crecimiento económico había algunas regiones que se desarrollaban más que otras, de esta forma el territorio empieza a ser tenido cada vez más en cuenta, y el desarrollo viene estudiado en diferentes escalas (territorial, nacional, regional, local, etc.).

En los inicios de esta perspectiva se comprendió que había que analizar el territorio la dimensión económica junto con la comprensión del tejido social (Becattini, 1979, Maillat, 1992, Sforzi 2007), solo que la operacionalización de ésta idea por distintas razones tuvo varios caminos, algunos autores muy ligados a organismos internacionales de cooperación, se concentraron en el desarrollo de las dimensiones económicas e institucionales, (Albuquerque 1997; Vázquez Barquero, 2000) y otros también hicieron visible la importancia de operacionalizar también la dimensión socio cultural (Maillat, 1992; Arocena,

¹ <https://www.onu.org.ar/agenda-post-2015/>

1995; Bossier, 1997). En esta tensión también aparecen autores que ponen de manifiesto el aspecto estratégico y participativo del proceso de desarrollo, manifestando la necesidad de la construcción de actores para dinamizar los procesos de desarrollo local (Coraggio, 2006; Madoery 2008; Di Piero, 2014, Arocena, 1995).

En el caso de los factores políticos del Desarrollo local no sólo son las agencias, normas, instituciones que pueden ser los promotores de esta interacción público privada en función del desarrollo local como promueve la línea teórica más estructural. Sino que también, se pone en evidencia tener cuenta también, que existen actores nacionales, provinciales y municipales que ejecutan o no estas medidas. Aquí se encuentra un límite importante, como se dividen la tarea, que cosa compete a cada órgano, cual es el horizonte de lo posible en este tipo propuestas teóricas, que se encuentran con lógicas actorales contrapuestas.

La persistencia e incremento de la desigualdad en nuestros países muestra es que esta mirada puesta en los factores económicos e institucionales no ha sido suficiente para generar procesos de inclusión, este tipo de enfoque ha dejado al margen muchas comunidades locales pequeñas, que, aunque tenga las condiciones mínimas, por alguna razón no han logrado iniciar procesos locales de desarrollo. La misma CEPAL se hace un replanteo, y pone la mirada también en otro tipo de factores más bien socio-culturales

Los factores socio-culturales, han sido denominados de varias formas, siempre vinculados al capital social, a la red de relaciones, a la cooperación, al aprendizaje colectivo como generadores de procesos innovativos. El modelo francés los llamó “activos relacionales” (Maillat, 1992), “activos sociales” para un sector teórico de la economía más cualitativo de la CEPAL (Bossier, 1997), “activos invisibles” desde una mirada economista más institucional (Vázquez Barquero, 2005). Conceptos que de una forma u otra ponen en clave económica la influencia de los factores culturales. La consideración de estos factores está a decir que no basta con estructurar los procesos de desarrollo local actuando sobre los factores económicos y políticos, sino también es necesario tener en cuenta también, a la hora de intervenir los factores socio-culturales.

También los “bienes relacionales” (Zamagni y Bruni, 2007), un tipo de bien vinculado a la idea de capital social (Putman, 1993) que en cierta forma nace más bien de la oferta, no es algo dado, sino que nace con la idea de ofrecer productos/acciones que generen externalidades sociales positivas. En este sentido se señalan estos autores, son las Organizaciones Sociales No Gubernamentales las principales productoras de este bien. Nacen, no solo para cubrir las necesidades que el Estado no logra cubrir, sino que tratan de estimular el consumo de productos con valor social, aunque todavía no exista la demanda adecuada. Son quienes como señala Di Pietro (2014), las únicas que pueden superar la racionalidad instrumental dando otra naturaleza al tipo de interacción entre los actores del desarrollo, en dónde la dimensión participativa ocupe un lugar fundamental (Coraggio, 2006) no como un fin en sí mismo sino un instrumento articulador de desarrollo, para lo cual es fundamental considerar el aporte de la Sociedad Civil (García Delgado y Casalis, 2006).

Para estudiar el desarrollo local, hay quién propone que es necesario un replanteo epistemológico, incluso desde la forma de pensar los factores económicos, no tanto desde una lógica capitalista, sino teniendo en cuenta los aportes de la Economía Social (Coraggio,

2006). Otros autores concentraron la discusión en el rol que juegan los distintos actores en estos procesos, o en las políticas de desarrollo local. El Estado y las empresas parecieran ser los principales motores de estos procesos, en cambio la sociedad civil suele ser considerada en forma más bien marginal.

La fragmentación del camino recorrido por la teoría del desarrollo local, ha provocado un desarrollo desarticulado, dando un importante peso a las dimensiones económicas y políticas, perdiendo de vista la igual importancia de la dimensión socio cultural, ya que las condiciones para el desarrollo local dependen tanto de los factores productivos, de las políticas, como de los modos de hacer y del vivir local para poder aprovecharlos. Buscar tener una mirada compleja sobre este fenómeno, permite tener mayor profundidad en el análisis de un proceso de desarrollo local, en el que intervienen tres grandes dimensiones, y es el fruto de la interacción de varios actores. El punto de partida en la investigación de referencia para esta ponencia ha sido tener una mirada compleja, en la que los ejes cartesianos ya no son suficientes para explicar los fenómenos sociales. La mirada compleja busca una construcción de pensamiento dialógico que conecte el saber fragmentado (Morin, 1994). En este sentido poder asumir el desafío contemporáneo que plantea uno de los teóricos latinoamericanos más reconocidos, analizar los procesos de desarrollo local desde la racionalidad cada vez más globalizada de los mercados o sea la estructura y por otro lado, inscriptos en las raíces identitarias que se diferencian en cada territorio, por lo tanto, también determinado por los actores locales que intervienen en la escena local (Arocena, 1995).

Además hacer un recorrido histórico del debate, investigué mediante un abordaje metodológico cualitativo una experiencia exitosa de articulación público- privada que generó iniciativas de desarrollo local, logrando efectos de inclusión en comunidades apartadas en la Provincia de Salta, una de las provincias argentina con los peores indicadores.² Estudié y analicé en profundidad cuál fue el camino recorrido por esta experiencia particular, para conocer cuáles fueron los factores que determinaron los procesos de desarrollo local activados por este Programa y de esta forma aportar a la discusión teórica.

EL ESTUDIO DEL PROGRAMA DE TURISMO SOLIDARIO Y SUSTENTABLE EN EL NOROESTE ARGENTINO

La Comisión Episcopal Argentina de Turismo, Migraciones e Itinerantes debido a su trabajo Pastoral en las zonas del Noroeste Argentino en 2009 pone en marcha un proyecto para detectar necesidades en la región Noroeste de la Argentina con la idea de crear fuentes de trabajo, promoviendo el desarrollo turístico en una región muy rica de recursos naturales, creando así el Programa de Turismo Solidario y Sustentable (en adelante Programa TSNOA), consolidando su trabajo en 5 áreas geográficas en las provincias de Salta, Catamarca y Jujuy.

En Salta se comenzó en las localidades de El Jardín (La Candelaria), Brealito (Molinos) y en la Quebrada del Toro (Rosario de Lerma), a inicios del 2017 agregó tres poblaciones del norte de Salta en Yariaguarenda (Tartagal), La Salamanca y Peña Morada (Aguaray), junto

² www.ar.undp.org "Información para el desarrollo sostenible: Argentina y la Agenda 2030"

con la comunidad de Hornaditas cerca de la Quebrada de Humahuaca (Jujuy) y en San José de Catamarca (Catamarca), zonas en las que se está desarrollando trámite este programa productos de Turismo Solidario y Sustentable. Qué tienen en común todas estas zonas, que se trata de localidades pequeñas, ricas en recursos naturales, muy cercanas a circuitos tradicionales turísticos y que por algún motivo no han sido incluidas en las políticas, probablemente porque además de inversión en infraestructura también se requiere un gran trabajo y otro tipo de inversión en las comunidades para que puedan apropiarse de los beneficios de manera endógena.

El objetivo de este programa es desarrollar fuentes de trabajo genuinas en pequeñas comunidades del noroeste argentino a través del desarrollo turístico. Estudiar el caso de este Programa ha permitido explicar y conocer en profundidad los procesos de desarrollo que ha suscitado, y al mismo tiempo comprender las dinámicas del cómo y porqué sucedieron. Desde el comienzo han sido tres las provincias (Salta, Jujuy, Catamarca) involucradas correspondientes a 5 jurisdicciones eclesiales, y a 7 localidades. La oficina técnica del programa tiene sede en Salta, lugar dónde se encuentran la mayoría de las comunidades que acompaña este programa. Del total de comunidades que acompaña el Programa TSNOA se eligieron 3 de la provincia de Salta para ser estudiadas y analizadas: Brealito, El Jardín y Quebrada del Toro. Se elige a las comunidades de esta provincia ya que es la provincia en la que el programa ha mostrado importantes avances en materia de desarrollo.

La propuesta de este programa, desde el comienzo apuntó a generar productos de Turismo Solidario y Sustentable, una mirada que enriquece la propuesta del Turismo Comunitario, ya que parte de una mirada comercial hacia toda la cadena de valor y que apunta a inclusión desde una perspectiva socio-cultural y socio-ambiental. Desde los inicios de este programa de la Pastoral fue acompañado técnicamente por la mirada empresarial del proyecto de Economía de Comunión,³ una propuesta productiva que busca generar utilidades, generando fuentes de trabajo que apunten al mismo tiempo a la redistribución. Por este motivo el título elegido para el Programa fue solidario y sustentable,⁴ un concepto de desarrollo turístico que apunta al cuidado y protección ambiental tanto como al desarrollo humano. Una visión del desarrollo integral, que busca la autonomía de las comunidades, que pretende no generar un vínculo de dependencia sino más bien, que busca facilitar las herramientas necesarias para que las comunidades puedan sacar provecho de sus propios recursos turísticos. Esta se vuelve una actividad complementaria a las economías locales, aplicando una metodología de trabajo en la que se respeta el entorno y la cosmovisión de

³ La Economía de Comunión (EdC), fundada por Chiara Lubich en mayo de 1991 en Sao Paulo, está formada por empresarios, trabajadores, directivos, consumidores, ahorradores, ciudadanos, investigadores y operadores económicos comprometidos a distintos niveles en la promoción de una praxis y una cultura económica caracterizadas por la comunión, la gratuidad y la reciprocidad, proponiendo y viviendo un estilo de vida alternativo a la dominante en el sistema capitalista. <http://www.edc-online.org/es/>

⁴ “es una actividad humana que requiere un desplazamiento hacia lugares diferentes a su entorno habitual. Dicha actividad se basa en el protagonismo de todos los actores, a través de un aprendizaje previo: combina el ocio creativo con una acción solidaria en el destino, basada en el respeto total hacia la comunidad visitada, en donde el operador turístico se erige como interlocutor en la participación y la comunidad local como receptor, generando así su desarrollo social” Paula R. González - Bettina A. González (2001) <https://www.redturismonoa.org.ar/>

cada comunidad, dotando de capacidades a mujeres y hombres que eligen quedarse en su tierra natal.

Desde los comienzos varios han sido los actores (Comunidad, el Estado a nivel provincial, municipal, Empresas Economía de Comunión, la Universidad junto a la Iglesia, otras ONG's) que se han ido involucrando, siendo el Programa de Turismo Solidario y Sustentable el punto de encuentro. No quiere decir que la participación de todos ha sido igual en compromiso, acción y mantenida en el tiempo, pero sin dudas es una propuesta que desde la génesis se imaginó posible si era trabajando juntos. Es importante destacar que el Programa TSNOA identifica el diálogo con otras instituciones como un componente más, articular procesos hace parte de su accionar, junto con las capacitaciones, acompañamiento técnico, fondos de microcréditos, etc.

Viendo los resultados y las distintas intervenciones en colaboración con otras instituciones el Programa TSNOA comienza a tener conciencia que sus acciones no eran solo promotoras de desarrollo turístico, sino que las acciones estimulaban a su vez procesos de desarrollo local

Mientras conocía a los actores, sus acciones, las políticas que llevan adelante, compartí el tiempo de trabajo con ellos, puede observar su interacción, reflexionar junto con ellos acerca de su experiencia. Al mismo tiempo iba a la teoría para conocer cuáles han sido las respuestas teóricas acerca de los procesos de desarrollo local. De la teoría al campo y del campo a la teoría, esta ha sido la forma de estudiar y analizar una experiencia que apunta a mejorar la calidad de vida de la gente de pequeñas localidades del interior de Salta, generando oportunidades de arraigo gracias a los lazos de confianza que se fueron construyendo. A través del racconto histórico, de los momentos más importantes de estos tres entramados, fue posible mostrar en la investigación quiénes son los actores que participaron de este proceso, reconocer en cada historia la presencia de los factores del desarrollo local presentes en cada proceso.

El interés del trabajo fue conocer en profundidad los factores que hicieron posible esta experiencia, la recolección de datos y el análisis estuvo enfocado en conocer y entrevistar a los actores protagonistas de esta experiencia. Conocer quiénes son los actores compartiendo algunas actividades con ellos y también analizar los recursos y estrategias que hicieron posible activar procesos de desarrollo local en comunidades vulnerables del noroeste argentino, y de esta forma poder comprender cuáles fueron las lógicas que animaron este proceso. Y gracias a la observación participante poder descubrir también en la escena diaria y no sólo desde el discurso lo que dicen o piensan los actores sino como también ver cómo actúan en el programa, cuáles son sus estrategias y como es su interacción en función del desarrollo local.

Estudiar los factores de desarrollo local en este trabajo ha sido, analizar por un lado los actores locales (con sus recursos y estrategias), en la medida que estén constituidos como tales o en proceso de serlo, no solo por el hecho de ser parte de la escena local sino por el sentido que le imprimen a la acción (Barreiro, 1998), en términos de Arocena (2002) que ponen el acento en capitalizar mejor las potencialidades locales, sean estos del campo político, económico, social o cultural. Por otro lado, el modelo de acumulación, reconociendo que en el mercado no actúa solo la lógica de acumulación capitalista, sino

que también intervienen otras lógicas que no son consecuentes con la idea que sólo seres racionales y egoístas son los que participan. Es posible pensar que el modelo de acumulación capitalista es capaz tener en el mercado al narcotráfico, como a la banca ética o la economía social (Zamagni y Bruni, 2007) como si los empresarios solo pensarán en términos de eficiencia sin vivir la equidad o reciprocidad. Dentro del mercado además de las empresas capitalistas, aparecen cooperativas, empresas sociales, iniciativas artesanales que introducen el principio de reciprocidad no instrumental, el don, la cooperación, promoviendo un mercado, global y plural (Zamagni y Bruni, 2007).

LA INCIDENCIA DE LOS BIENES RELACIONALES EN LA INTERACCIÓN ENTRE, LO PÚBLICO Y LO PRIVADO, ENTRE ACTORES LOCALES, REGIONALES, NACIONALES, ACTORES GLOBALES.

Los Bienes Relacionales son un tipo de bien, donde el bien es la relación en sí misma, y la misma no puede ser considerada servicio, ni tampoco es posible ponerle un precio, pero al mismo tiempo actúa en el mercado, tiene un impacto tanto en la vida privada como en la vida pública. Ha sido utilizado en el mundo académico por primera vez por Martha Nussbaum en 1986, una filósofa lo definió como «experiencias humanas en las que el bien es la relación por sí misma». Luego este concepto fue tomado y aplicado tanto en sociología, ciencias políticas y economía. Desde el punto de vista económico, se lo puede tratar como un tipo de capital social particular, que en el caso estudiado tuvo un gran impacto, ya que, gracias a este bien, se lograron superar muchos de los desafíos que la acción colectiva comporta, la confianza entre los actores permitió una dinámica de trabajo y de diálogo.

El programa tenía un fondo de microcréditos, la confianza construida entre emprendedores de una comunidad, los llevó a tomar la decisión de crear su propio fondo de micro-créditos, multiplicándose así la cantidad de emprendedores. Bienes relacionales que puestos en acción e interacción con los capitales tradicionales generaron una energía de desarrollo más potente en la comunidad. Algo más que la suma de partes, porque con la confianza no alcanza para poder capitalizar emprendimientos, también el capital material es indispensable, afirmar este tipo de capital no significa negar el capital económico. Esta experiencia muestra que tan unidos e interdependientes están

La importancia de la interacción entre los actores está en los orígenes propios de la dimensión territorial del desarrollo, la cercanía geográfica importa no solo entre los distintos factores de producción, sino que también la cercanía y articulación entre los actores públicos y privados motoriza el proceso. Separar las dimensiones económicas de las dimensiones socio-culturales, ha llevado a poner en un segundo orden, aquellos aspectos más identitarios y culturales del proceso, dejando al margen entonces aquellos factores capaces de generar procesos de inclusión y arraigo mucho más eficientes.

La estrategia de acción (vínculo y dialogo entre distintos actores del desarrollo) permitió entretejer tanto los factores materiales (institucionales, instrumentos de trabajo, insumos, infraestructura, etc.) como los inmateriales (conocimientos, confianza, identidad, redes, capacidad asociativa, etc.) del desarrollo local en cada comunidad, y al mismo tiempo respetando las formas que cada comunidad tiene para gestionarlos. A través de las Mesas

de Gestión Local se fueron tejiendo vínculos para fortalecer la capacidad local, regional y al mismo tiempo tejiendo vínculos con los actores globales para poder superar las barreras y los “cuellos de botella” de este tipo de procesos, dotando a los actores locales de los recursos y capacidades necesarias para valorar, desarrollar y gestionar sus productos.

El Programa tuvo en cuenta la potencialidad de los recursos locales y partir de la dinámica y participación local ha sido lo que al Programa de la pastoral le permitió generar un camino diferente, al de otras políticas. Comenzando por la búsqueda de nuevas oportunidades de trabajo, tomando contacto con las problemáticas de cada comunidad (caminería, acceso al agua, a la electricidad, a las telecomunicaciones, etc.), fue involucrando a diferentes actores y poco a poco con el tiempo fue naciendo un proceso de desarrollo local. La mirada solidaria y sustentable, empoderó a las comunidades de su propia riqueza a través de talleres, capacitaciones en turismo y ciudadanía, promoviendo la asociatividad. Esto permitió que la gente del lugar pudiera valorar y organizarse, y aunque llevara más tiempo, ser protagonistas en la conformación de este nuevo producto. Esta experiencia, hace ver que es posible endogeneizar procesos de desarrollo, sobre todo en aquellos lugares más aislados de las dinámicas globales. Al partir de los mecanismos y necesidades locales, ahí, dónde y cómo la gente está, para ir poco a poco apropiándose de la historia, riqueza y potencialidad económica del lugar. Luego con el acompañamiento técnico ofrecerla en el mercado global, acompañando y capacitando a su vez al propio mercado acerca de las características especiales de este nuevo producto. Este ha sido un logro del Programa TSNOA, en alianza con los empresarios de Economía de Comunión, demostrar que las lógicas sociales no se oponen a las económicas y viceversa, que no son lógicas absolutas, sino más bien relativas a la acción y decisión de los actores, capaces de integrarlas y articularlas. En todo este recorrido, los vínculos entre los actores distintos actores favoreció, potenció ampliamente el proceso de articulación.

El Desarrollo local es también un hecho político, el estado puede estructurar o no un entorno favorable con sus políticas, puede habilitar o no a través de las normas, que otros actores externos se apropien y especulen con las ganancias que la explotación de estos lugares puede ofrecer. Superar esta barrera que el mismo estado puede provocar, requiere otro tipo de lógica de acción y participación de los actores. En este sentido, la participación de la sociedad civil con su lógica solidaria local y global, “marcó la cancha”, dio una impronta de intercambio diferente, influyendo en la misma política pública. Su compromiso con el desarrollo humano integral de la persona, generó una dinámica de interacción diferente, no sin conflictos, ni dificultades, pero apostando a lo que cada actor podía sumar en este proceso, trabajando en forma articulada, tendiendo puentes, y en más de una ocasión evitando que algunos especuladores se apropiaran del proceso. Logrando así la participación de todos los actores de la cadena en la construcción de un nuevo producto, el Turismo Solidario y Sustentable.

En este sentido, el factor que nos ofrece esta experiencia, y que está a la base de todo este proceso, es la dinámica vincular que fue dominando la escena. El Programa TSNOA se fue vinculando con diferentes actores, y al mismo tiempo fue generando espacios para que los distintos actores se conocieran entre sí, encuentros de emprendedores, mesa de gestión, recorridas en campo con actores públicos, con agentes de cooperación internacional. Los *Bienes Relacionales* (relaciones de confianza interpersonal como un fin en sí mismo), han sido la clave.

Son los actores de la sociedad civil, quienes más trabajan y producen este tipo de capital social, de bien relacional, que articulado con los demás actores sociales y factores se multiplica ampliamente, potenciando el desarrollo a medida humana.

Gracias a este tipo de bien, la articulación ha sido posible, han podido crear y reconocer un nuevo producto, capaz de animar también un nuevo tipo de consumidor. Es una innovación social que también trae novedades al propio mercado. No se trata del turismo tradicional al que se está acostumbrado, el aumento de este capital social, de bien relacional, traspasa las fronteras de la oferta llegando incluso hasta la demanda, al consumidor, que también encuentra un nuevo valor, el conocer e intercambiar y construir también un vínculo con los lugareños, un aspecto de su descanso al que no puede ponerle precio, pero en el que está dispuesto a invertir.

Vínculos que transforman relaciones que pudieran ser antagónicas, vínculos que permiten reconocer las especificidades de cada comunidad y ponerlas en diálogo con las propuestas del mercado, en un mercado que también es habitado por empresas inclusivas, en las que la política debido a la calidad ciudadana de sus interlocutores, también es motivada a regular adecuadamente en función del bien común. Poner la persona al centro del desarrollo desencadena una calidad en la interacción difícil de superar, porque este tipo de desarrollo local apunta no solo a mejorar las condiciones de vida material, sino mucho más allá, apunta a una calidad de vida que se expresa tanto en lo material como en el valor cultural y en las relaciones humanas.

Asumir este gran desafío teórico, como hemos visto en este caso puede contrarrestar los efectos negativos que producen los procesos de globalización, que tienden a homogeneizar el consumo y en cierta forma a suprimir las diferencias, dejando a pequeñas comunidades por el camino. La mirada puesta en los procesos locales, permite reconocer cada comunidad como algo único, permite desarrollar otro tipo de acciones y producir otra lógica de interacción, incluso interviniendo en el mismo mercado, lo demuestra ver a las agencias de viaje por ejemplo involucradas en este proceso. Este producto construido en poblaciones aisladas y vulnerables del norte argentino está hoy en el mercado internacional, esto nos indica que es un camino posible.

Para lograr este objetivo se requirió de una gran inversión, económica, de tiempo, capacidad técnica y humana para generar lazos y tejer procesos comunitarios que permitan reconocer y apropiarse de las propias riquezas culturales. En este sentido los *Bienes Relacionales* han resultado ser un factor relevante en el proceso. El haber sido la sociedad civil quien articuló con actores locales, regionales, nacionales e internacionales, hace de todo este trayecto un proceso innovador, en el cual que se pudo crear un nuevo producto para ofrecer al mercado, temática interesante para abordar en otro seminario. En este sentido, cuenta poner en evidencia que se trata de una innovación, fruto de una competitividad económica como socio-cultural, capaz de generar riquezas materiales como inmateriales, que pudieron motorizar procesos de desarrollo local inclusivos y sustentables. Lo cual hace pensar que, en el mercado, este tipo de *Bienes Relacionales* intervienen, son bienes que participan generando procesos más saludables en la generación de riqueza y de desarrollo, de una vida más equitativa y sostenible

REFERENCIAS

Albuquerque, F. (1997). "Desarrollo Económico Local y Distribución del Progreso Técnico". *Cuadernos del ILPES*, N°43 de la CEPAL.

Arocena, J. (1995). *El Desarrollo Local. Un desafío contemporáneo*. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay-Taurus. CLAEH.

Becattini, G. (1979). "Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale". *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n° 1.

Bossier, S. (1997). "El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del desarrollo territorial". *ESTUDIOS REGIONALES*, N° 48; 41-79.

Bruni, L., y Zamagni, S. (2007). *Economía civil: eficiencia, equidad, felicidad pública*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

Coraggio, J.L. (2006). "Las políticas públicas participativas: ¿obstáculo o requisito para el desarrollo local". En: A. Rofman y A. Villar (comp.) *Desarrollo local. Una revisión crítica del debate*. Buenos Aires: Espacio Editorial, 26.

Di Pietro Paolo, J.L. (2014). "Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local".

Dubet, F. (2010). *Sociología de la experiencia*. Madrid: Editorial Complutense.

Madoery, O. (2008). *Otro desarrollo: El cambio desde las ciudades y regiones*. UNSAM EDITA, Universidad Nacional de San Martín.

Maillat, D. (1992). "Milleux et dynamique territoriale de innovation". *Revue canadienne des sciences regionales*. Vol. XV, N°2; 199-218.

Porter, M. (1999). "Los clusters y la competencia". *Revista Gestión*, vol. 4, n°1; 158-174.

Rofman, A., y C. Foglia (2015). "La participación ciudadana local en la historia argentina reciente (de los '90 a la actualidad): asistencia, movilización, institucionalización". Dossier. *Revista Estado y Políticas Públicas*, n°5; 46-51.

Sforzi, F. (2007). *Del distrito industrial al desarrollo local. Desarrollo Local: Teoría y Prácticas Socio Territoriales*. México: Ed. Porrúa, Universidad Autónoma Metropolitana.

Vázquez Barquero, A. (2000). "Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual". CEPAL, 51 p.

RETROALIMENTACIÓN ENTRE VIRTUD Y AMBIENTE

Pustilnik, Ruth (CIECE, FCE-UBA)

En este artículo sostenemos de acuerdo con Adam Smith el desarrollo del mercado se debe a un **proceso gradual**¹ en el que el ambiente comercial promueve el desarrollo de la virtud de la prudencia y esta a su vez promueve el desarrollo del comercio.

1. Acción recíproca y gradual entre virtud y comercio

Esta sección trata de cómo funciona internamente el mecanismo económico, abriendo la “caja negra” del mecanismo smithiano. Es común referirse al mecanismo económico a través de la metáfora de la “mano invisible”. Esto aparenta transformar el mecanismo económico en una especie de “caja negra”, cuyo funcionamiento desconoceríamos. Mostraremos que esto no es cierto y que el propio Smith nos proporciona una descripción detallada de los “engranajes” internos del mecanismo económico. En esta sección intentaremos una reconstrucción detallada del funcionamiento del mecanismo smithiano, que comienza con la acción egoísta² y desemboca en las acciones prudentes de los agentes a través de las cuales la sociedad alcanza un beneficio en su conjunto.

Se dice que según Smith el hombre es egoísta, pero como consecuencia de las acciones motivados por ese egoísmo la sociedad obtiene un beneficio. Esto es sólo parcialmente correcto. Mostraremos que del proceso que resulta del desarrollo del comercio se debe a un egoísmo desenfrenado sino un egoísmo guiado por una virtud: la prudencia o parsimonia.

Mostraremos también que este mecanismo no se ajusta a una explicación que busque una causa primera, sino a un proceso cuyos componentes son muy pequeños al principio, casi insignificantes, y su misma interacción es la que les da entidad.

Esquemáticamente el sistema de Smith parte de tres propensiones naturales comunes a todos los hombres pero que se encuentran aún, antes del desarrollo del comercio, en un estado incipiente o poco desarrollado: la propensión a mejorar su propia condición, la propensión a intercambiar y una virtud natural, que tienen solo algunos de ellos: la prudencia. Smith sostiene que la búsqueda individual por mejorar su propia condición, lleva al individuo a buscar la actividad más redituable, esto conduce a la división del trabajo. Pero la división del trabajo requiere a su vez de la generación de un cierto

¹ Esta forma explicativa es característica de Smith y se diferencia de otras formas de explicación como explicaciones de tipo apriorísticas o la búsqueda de un fundamento último.

² En este artículo referiremos a “egoísmo” y “propensión a mejorar la propia condición” indistintamente.

capital, lo cual no es posible sino a condición de que individuo posea algún grado de prudencia. Finalmente, la división del trabajo, el mercado y la acumulación de capital, a través de un cierto mecanismo que describiremos, genera el mayor rendimiento para la sociedad en su conjunto.

Todos estos factores que intervienen en el proceso descrito son muy pequeños en el comienzo, pero se irán incrementando a través de interacción. Estos factores no solo se modifican entre sí, cuantitativamente sino también cualitativa o conceptualmente. Smith **no busca un fundamento último** de la sociedad ni una explicación causal - pese a que eso pareciera indicar el título de su obra *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*-, sino que explica el proceso por el que se desarrolla la sociedad comercial. Cada uno de los factores que intervienen interactúa con otro, en un proceso acumulativo que se acelera. Un ejemplo de ello, es la modificación cualitativa o conceptual que se opera en la prudencia. Ésta tiene múltiples y variados rasgos, los cuales son descriptos en TSM, pero en su interacción con el comercio, se transforma en un concepto más estrecho pero aún virtuoso.

En el libro I de *La riqueza de las naciones* (RN) Smith nos dice que el ser humano tiene por naturaleza una tendencia a intercambiar y supone también que es natural al hombre intentar mejorar su propia condición, es este su interés más inmediato. El ser humano encuentra que la división del trabajo le permite mejorar su propia condición, ya que obtiene más dedicándose a una sola actividad y luego intercambiando, que produciendo él mismo todo lo necesario para su vida. Pero, nos señala el autor, que el hombre para poder dedicarse a una sola ocupación necesita al menos contar con los medios que le permitan sobrevivir mientras produce, hasta que esté terminado el producto y logre intercambiar este por el resto de las cosas necesarias para su vida. Este primer capital será muy escaso y poco sofisticado. Tal como adelantamos, este factor comienza siendo muy pequeño, casi insignificante. Consistirá mayormente en la comida que consumirá en el lapso de tiempo que requiere para elaborar e intercambiar lo que produce y eventualmente alguna herramienta muy básica. Sin embargo, con ese poco alcanza, tal como dice: “Cuando se ha ganado un poco, fácilmente se consigue más: la gran dificultad estriba en conseguir ese poco.” Smith (2012:91). Aunque, quien no cuente con al menos un pequeño capital, no podrá disfrutar de las ventajas de esa primitiva división del trabajo. El capital es entonces, condición necesaria para la división del trabajo. Pero debemos esperar al libro II para que Smith nos diga de qué depende que algunas personas puedan proveerse o acumular ese primer capital. Allí nos dice que depende exclusivamente de que la persona sea frugal, parsimoniosa, prudente.³ Como afirma en la TSM la persona parsimoniosa o prudente es aquella que puede contener el impulso al consumo presente, en aras de una ganancia futura. Pero ¿de qué depende que una persona sea prudente? La prudencia, tal como sostiene Smith en *La teoría de los sentimientos morales* (TSM) es una virtud. Entonces, ¿cómo es que hay personas con esa virtud? Explicar esto no es necesario para el argumento de Smith. No es importante por qué algunas personas tienen esa virtud, sino simplemente es suficiente asumir que

³ En RN Smith se refiere al hombre frugal y en TSM a hombre prudente. Como veremos más adelante el “hombre prudente” contiene todos los atributos del “hombre frugal”, aunque el primero, tal como es descrito en la TSM, contiene también otros atributos.

algunas personas la tendrán, aunque sean muy pocas y en muy poca cuantía. **Pero incluso una cuantía ínfima de esa virtud se verá reforzada y se incrementará** por la existencia misma del intercambio del que deviene el comercio propiamente dicho. El comercio a su vez premia mediante el beneficio a los dueños del capital y este premio, reforzará la aparición de personas prudentes. Así, el relato de Smith da cuenta del transcurso de la sociedad desde los tiempos rudos y primitivos hasta la sociedad comercial desarrollada. Veamos de manera más detallada dos de los condicionantes que, junto con la propensión a mejorar la propia condición, inician este proceso y se retroalimentan a través de él: la propensión a intercambiar y la prudencia.

1.1. La propensión a intercambiar

En el primer capítulo de RN se explica que la mejora en la eficiencia del trabajo se debe a la división del trabajo. En el segundo capítulo se sostiene que esta división del trabajo es consecuencia de una característica inherente a la naturaleza humana, la propensión a permutar cambiar y negociar una cosa por otra:

Esta división del trabajo, no es la consecuencia de la sabiduría humana, que tantas ventajas reporta, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es 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, 2012:16)

Queremos destacar que Smith **no se va a ocupar de explicar el origen** de la propensión de la naturaleza humana a permutar o negociar. Sostiene que podría ser consecuencia de las facultades discursivas del lenguaje, pero no se propone investigarlo:

No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de los principios innatos en la naturaleza humana, de los que puede darse una explicación ulterior, o si como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas del lenguaje. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies animales. (Smith, 2012:16)

Sin embargo, Smith en su obra *Consideraciones sobre la formulación del lenguaje*, donde justamente analiza cómo se originó el lenguaje humano, no hace ninguna referencia explícita de la relación entre el lenguaje y propensión a permutar, cambiar o negociar. Y más importante aún no publicó ningún escrito dónde indague sobre los orígenes de esa propensión a permutar, cambiar, negociar. Esto avala una de las hipótesis de este trabajo que sostienen que Smith está preocupado por un proceso donde los distintos componentes se interrelacionan y no así por una teoría que se centre en la causa primera o fundamento de la sociedad.

Sin indagar entonces sobre el origen de esta cualidad humana que es la propensión a intercambiar, Smith en la RN, sostiene simplemente que, a través de esta cualidad, unida a la práctica efectiva del comercio, el individuo descubre que dedicarse a una sola actividad, primera forma de la división del trabajo, mejora su propia condición:

En una tribu de cazadores o pastores un individuo, pongamos por caso, hace flechas o los arcos con mayor presteza y habilidad que otros. Con frecuencia los cambia por ganado o por caza, con sus compañeros, y encuentra al fin, que por este procedimiento consigue una mayor cantidad de las dos cosas que si él mismo hubiera salido al campo para su captura. Es así como siguiendo su propio interés, se dedica casi exclusivamente a hacer arcos y flechas (Smith, 2012:17).

Desde esta primera división del trabajo de la sociedad ruda y primitiva donde unos, solo fabrican flechas, mientras otros solo crían ganado, se llega a la división del trabajo de la sociedad comercial moderna que Smith ilustra con el famoso ejemplo de las distintas tareas que se desarrollan dentro de una fábrica de alfileres.⁴ ¿Cómo es el proceso por el que de la división del trabajo rudimentaria se llega a una división del trabajo desarrollada, donde realizar un alfiler conlleva dieciocho operaciones distintas? Nos interesa destacar que no es el aumento de la productividad como tal, lo que nos ocupa, sino su intensificación a lo largo del tiempo, tal como señala (Wences Simons, 2006:185): “No me refiero a la especialización ocupacional y a la división de tareas que Platón ya conocía, sino a la intensificación de este proceso cuyo resultado es la idea de que la división del trabajo es una fuerza que incrementa la productividad e intensifica el desarrollo material.” Esa intensificación es específica de una sociedad comercial. En ella la búsqueda de mejorar la propia condición conduce a la división del trabajo. Esta división del trabajo requiere capital. A su vez quien emplea su capital, buscando mejorar su propia condición a través del lucro, aumenta y perfecciona la división del trabajo para lograr un aumento de productividad.

Este proceso continúa retroalimentándose e intensificándose. La división del trabajo aumenta la extensión del mercado, pues todos quienes producen pasan a obtener lo necesario para la vida a través del intercambio. Esta extensión del mercado permite absorber la creciente cantidad de bienes producida por una división del trabajo más desarrollada y requerirá de una mayor cantidad de capital, ya que por conllevar más tareas requerirá más trabajadores. A su vez la acumulación del capital aumenta nuevamente la división del trabajo de esta forma este proceso continúa incrementando, mediante su retroalimentación, cada uno de los factores que participan en él. El resultante de este proceso es un aumento del desarrollo del mercado, o tal como lo llama Smith, el comercio. Este aumento y constitución de un mercado desarrollado es una consecuencia no intencional del proceso que acabamos de describir.

1.2 La prudencia en tanto virtud que promueve y a la vez es promovida por el comercio.

Como ya vimos la división trabajo requiere para generarse de un capital inicial y la acumulación de este capital inicial requiere en el individuo de una virtud especial: la parsimonia o prudencia. Pero como veremos ahora con más detalle, el desarrollo del comercio estimula la aparición e incremento de dicha virtud.

⁴Entendemos Smith está preocupado por la división técnica del trabajo, pues su foco de atención es el aumento de productividad que produce. Por tal motivo no distingue entre división social y división técnica del trabajo.

De acuerdo con Smith en la era comercial⁵ la proporción del ingreso que se destina a actividades productivas respecto de las improductivas es muy superior a épocas anteriores. Esto se debe a que la sociedad comercial provee un ambiente adecuado que estimula la inversión productiva, tal como sostiene Smith (2012: 304) “Nuestros antepasados eran ociosos porque carecían de un estímulo suficiente para desarrollar su actividad. Hay un antiguo proverbio que dice que: “para no ganar es preferible jugar””. Como indica el proverbio, cuando no es posible ganar en términos económicos es preferible dedicarse a placeres más inmediatos como el juego o el consumo. Pero la sociedad comercial brinda una gran cantidad de oportunidades seguras de actividad productiva. En ella la actividad productiva está asegurada porque la división del trabajo convierte, tanto a los trabajadores como a los dueños de capital, en potenciales compradores de sus productos.

Este mercado que funciona de manera certera va a estimular la aparición de la prudencia o parsimonia, no ya en algunas pocas personas, sino de manera generalizada. La razón de ello está dada en los propios rasgos de la prudencia o parsimonia que refiere Smith. La prudencia o parsimonia reside esencialmente en resignar el disfrute inmediato para lograr un disfrute mayor en el futuro, una vez que el capital haya dado sus frutos. En TSM Smith describe esta propiedad de la prudencia o parsimonia en estos términos:

En su incesante sacrificio de la paz y disfrute del presente en aras de la expectativa probable de una holgura o gozo mayores en un período de tiempo más distante pero más duradero, la persona prudente siempre resulta apoyada y recompensada por la aprobación total del espectador imparcial, el hombre dentro del pecho. El espectador imparcial no se siente agotado por el esfuerzo presente de aquello cuya conducta analiza, y tampoco requerido por los importunos llamamientos de sus apetitos presentes. Para él su situación actual y lo que probablemente sea su situación futura son casi idénticas: las contempla a la misma distancia y es afectado por ellos casi de la misma manera. Pero él sabe que para las personas principalmente concernidas están lejos de ser idénticas y naturalmente les afecte a ellas de forma muy distinta (Smith, 2013: 375)

Ese sacrificio del disfrute presente es lo que permite el ahorro que genera el capital que requiere toda actividad productiva:

La sobriedad o parsimonia y no la laboriosidad es la causa inmediata del aumento del capital. La laboriosidad, en efecto, provee la materia que la parsimonia acumula; pero por mucho que fuera capaz de adquirir aquélla, nunca podría lograr engrandecer el capital, sin el concurso de esta última (Smith, 2012: 306).

El ahorro que genera la prudencia, permite mejorar nuestra condición porque convertido en capital nos dará ganancias futuras. Esto es un conocimiento que ya está establecido

⁵ La sociedad según Smith recorre estadios a saber: cazadores recolectores, pastores, agricultores, comercio.

entre quienes participan de una sociedad comercial. En ella el ahorro destinado a capital como forma de mejorar la condición es una práctica altamente difundida y permanente:

Con lo que ahorra un hombre sobrio, no sólo mantiene un cierto número de manos adicionales productivas, en el año en curso y en el siguiente, sino que establece un cierto fondo permanente para el mantenimiento del mismo número de brazos productivos en lo venidero (Smith, 2012: 306)

Con lo antes expuesto, se ha logrado mostrar que la acción intencional que nos lleva a mejorar nuestra propia condición es en principio virtuosa implica una forma de prudencia.

2. La competencia como mecanismo no intencional que conduce al bienestar de la sociedad en su conjunto.

Smith explica que la búsqueda de nuestro propio interés redundará en el beneficio de toda la sociedad por la intermediación del comercio:

No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos a sus sentimientos humanitarios sino a su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas (Smith, 2012: 17)

A su vez el autor nos provee de una descripción detallada de cómo partiendo del interés propio se llega a la situación más conveniente para todos, esto ocurre a través del funcionamiento del mecanismo de la competencia económica:

Cuando la demanda de un bien supera la oferta del mismo, los que quieren comprar ese bien estarán dispuestos a pagar más por él con tal de obtenerlo, de esa forma hacen subir su precio de mercado, incluso por encima de su precio natural. Esto generará que más capitales se apliquen a la producción de ese bien, lo que aumentará su oferta y por tanto para vender toda la cantidad ofertada tendrán que vender incluso a quienes no estén dispuestos a pagar por encima de su precio natural. De esta forma frente a la escasez de un producto, la competencia entre quienes compran puede hacer subir su precio de mercado por sobre su precio natural y la competencia entre quienes venden hace descender el precio de mercado al precio natural.

En la explicación anterior podemos ver que, a través de los compradores, con la intención de satisfacer sus gustos o necesidades y los vendedores, con la intención de obtener ganancias, -todas intenciones vinculadas a mejorar su propia condición-, se produce una interacción por la cual los precios de mercado convergen a un precio determinado: el precio natural. Esto ilustra la importante noción de competencia a la que Smith le atribuye un rol clave en el funcionamiento del comercio o como se denomina contemporáneamente en economía: el mercado. El mercado se explica través de un detallado análisis de los precios a los que el autor dedica siete capítulos del libro I de RN, en ellos distingue entre precio mercado y el precio natural. Smith muestra que este

precio natural depende de la tasa natural de salarios beneficios y le dedica un capítulo a cada uno. Pese este esfuerzo, el autor sin embargo no logra explicar claramente “la naturaleza” o el “qué son” los precios naturales⁶. Aun cuando el autor no logra pronunciarse claramente sobre “qué son” los precios de naturales, nos deja en claro cuál es el proceso por el que se llega a ellos. Tal como hemos sostenido en la sección 1 el autor no indaga la naturaleza del fenómeno, no dilucida la naturaleza o “qué son” los precios naturales. Podemos apreciar que para el argumento de Smith es más importante el proceso que la causa, naturaleza o fundamento. Los precios naturales son precios en los que, al buscar cada uno mejorar su propia condición, nadie sale perjudicado, veamos cómo sucede.

De acuerdo con Smith los precios de mercado gravitan alrededor de los precios naturales. Nos dice Smith que el precio natural, en una de sus acepciones, es el precio mínimo que puede tener un bien sin que ninguno de los factores que interviene⁷ resulte dañado o pierda en ese trato. Pues si pierde, por ejemplo, no cubren los costos, recuérdese que el pago de beneficios al capital es parte de los costos, sino esos capitales se retirarían de esa actividad e invertirían en otra o bien terminarían desapareciendo pues no lograrían reponer los materiales, el pago de salario que adelantan o lo que requiere el dueño del capital para vivir. Si intentan vender a un precio superior que el precio natural otros capitales se verían atraídos y la competencia ente capitales haría descender el precio hasta el precio natural. Vemos cómo, sin que intervenga la intención de los capitalistas, los precios de mercado tienden a los precios naturales. En términos contemporáneos la economía se refiere a estos precios como precios de equilibrio. Ese es un nivel de precios al que nos llevaría una mano invisible que promueve el interés de toda la sociedad. Como afirma Smith:

Como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del producto anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su propia seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, solo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. (Smith, 2012: 402)

En cada rama de la producción sólo permanecerán quienes logren posicionarse en el nivel de productividad competitivo, como consecuencia de ello la sociedad obtiene el mayor producto posible.

Comentarios finales

⁶ Respecto de los precios naturales en Smith y sus distintas acepciones puede consultarse Hurtado Prieto (2003), allí se aprecia las dificultades que tiene Smith al respecto.

⁷ Los factores de la producción son tres: trabajo, capital y tierra y reciben como pago salario, beneficio y resta respectivamente.

Creemos que a Smith le preocupa especialmente mostrar que la era comercial es una era virtuosa para la humanidad, más aún cuando otros miembros de la ilustración escocesa afirman lo contrario, tal como lo hace Ferguson:

Ante este panorama de desastrosas consecuencias éticas, sociales y políticas generadas por la intensificación de la división del trabajo, de la opulencia y el lujo, de la llegada del interés y de una inmovilización progresiva de aquello que hace actuar a los hombres y que les convierte en prisioneros de los fines directamente utilitarios y competidores, conduciéndoles a la despreocupación del bien público, Ferguson se pregunta (,,,) ¿cómo hacer para armonizar la virtud con el comercio? (Wences Simon, 2006: 7)

Smith logra conciliar virtud y comercio mostrando de él mismo brota la virtud de prudencia. De acuerdo la teoría desarrollada TSM, la virtud está basada en la simpatía de un espectador imparcial. Un espectador imparcial es una persona normal en todos los aspectos pero que no tienen intereses en juego en esa situación. Una acción es virtuosa si cumple con dos requisitos: uno de ellos ser correcta y el otro ser meritoria, esto es, contar con la simpatía del espectador imparcial y ser digna de recompensa respectivamente. Simpatizamos con otra persona si al ponernos en su lugar imaginamos tenemos los mismos sentimientos que esa persona tiene en esas circunstancias. Una acción es correcta si un espectador imparcial simpatiza con ella. Por otro lado, una acción es meritoria si un espectador imparcial la considera digna de recompensa.

El dueño del capital es virtuoso tal como hemos mostrado en este trabajo, pues se comporta como lo haría el espectador imparcial quien no es requerido por los importunos llamamientos de sus apetitos presentes. Es decir que, para él “su situación actual y lo que probablemente sea su situación futura son casi idénticas” (Smith, 2013: 375), lo que hace que la acción sea correcta. Por otro lado, merece recompensa por el esfuerzo que implica su continencia (Smith, 2013: 454) al resignar el disfrute del presente. Sumado a lo anterior, entendemos, también merece recompensa pues genera no solo genera su propio bienestar, sino que lo genera, aunque sin proponérselo, para la sociedad en su conjunto.

Pudimos mostrar que para Smith el desarrollo del comercio se produce a través de un proceso gradual, en el que prudencia e intercambio comercial se retroalimentan.

REFERENCIAS

Carrasco, A. (2004). "Reinterpretación del espectador imparcial impersonalidad utilitarista o respeto a la dignidad". *Revista Hispanoamericana de filosofía*, Vol.46, N° 137; 61-84

Dickey, L. (1998). "Historicizing the 'Adam Smith Problem': conceptual, historiographical, and textual issues". *Journal of Modern History*, 58; 579-609.

Griswold, Ch. (1999). *Adam Smith and the virtue of enlightenment*, New York: Cambridge University Press.

Hurtado Prieto, J. (2003). "La teoría del valor de Adam Smith: La cuestión de los precios naturales y sus interpretaciones". *Cuadernos de Economía*, 22 (38), 15-45.

Hume, D. (1998). *Tratado de la naturaleza humana*, Madrid: Tecnos.

Meek, R. (1981). *Los orígenes de la ciencia social, el Desarrollo de los cuatro estadios*, Madrid: Siglo XXI

Smith, A. (2012). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México D.F: Fondo de cultura económica.

Smith, A. (2013). *La Teoría de los Sentimientos morales*. Madrid: Alianza.

Smith, A. (1998). *Los principios que presiden y dirigen las investigaciones históricas*, en Ensayos filosóficos. Madrid: Ediciones Pirámide.

Wences Simon, M. I. (2006a). *Sociedad Civil y virtud cívica en Adam Ferguson*. Madrid: Centro de estudios políticos y constitucionales.

Wences Simon, M. I. (2006b). "Adam Ferguson y la difícil articulación entre el comercio y la virtud". *Polis*. Disponible en: <http://journals.openedition.org/polis/5232>. consultado el 08 mayo 2021.

RACIONALIDAD EMPRESARIA ALTERNATIVA Y MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS

Ruiz, Julio¹ y Cossio, Patricio²

INTRODUCCIÓN

La *Teoría de la Firma* presente en los textos de microeconomía modeliza el comportamiento de la empresa “capitalista” tradicional. El modelo busca simplificar la realidad para comprender las decisiones de producción y de contratación de factores productivos por parte de la empresa. No obstante, esa simplificación terminó convirtiéndose en una suerte de doctrina dentro de la teoría económica a tal punto que economistas de la talla de Milton Friedman aseguraron y aseguran que la única “responsabilidad social” de la empresa es la maximización de sus utilidades (Friedman, 1970).

Con el paso del tiempo la visión de la misión de la empresa comenzó a ampliarse. Como analizan Dees y Anderson, a comienzos de los años '80 en los Estados Unidos nació la *primera generación* de modelos de emprendimiento social, la *Social Enterprise School*³ (Dees y Anderson, 2006). Era una especie de filantropía refinada que seguía la lógica de los “dos tiempos”: primero, la empresa maximiza sus beneficios; luego, a través de una fundación u organización sin fines de lucro que recibe parte de las ganancias obtenidas, desarrolla actividades con objetivos de impacto social.

La *segunda generación* de emprendimiento social, la *Social Innovation School* (Dees y Anderson, 2006), si bien también nace en los años '80 va más allá del quiebre de los “dos tiempos” e integra la capacidad de autofinanciamiento típica de las empresas de mercado con la producción de bienes y servicios sociales. Entonces la generación de beneficios a donar a las organizaciones sin fines de lucro viene reemplazada por la producción directa de bienes y servicios con impacto en términos de resolución de problemáticas sociales.

En la actualidad, dentro de las llamadas *Nuevas Economías*, existen diversas manifestaciones de empresas que definen y declaran como objetivo o razón de ser no sólo la generación de lucro sino también la generación de impacto social y ambiental (Avelino *et al.*, 2015).

El proyecto de Economía de Comunidad puede encuadrarse dentro de estas *Nuevas Economías* y, si bien tiene puntos en común con las *corrientes de Emprendimiento Social como analizan Crivelli y Gui* (Crivelli e Gui: 21-40), tiene particularidades que la distinguen de estas. En sus orígenes la propuesta de la fundadora de EdC, Chiara Lubich (2003: 13), determinaba que las utilidades que genere la empresa debían destinarse en tres partes a:

¹ UBA-FCE-IIIEE-CESPA

² UNT-FCE

³ Denominada así por los autores.

i) Ayudar a las personas que están en situación de necesidad; ii) Difundir una nueva cultura, la cultura del dar y iii) Reinvertir en la empresa para su crecimiento. Contemplando la EdC como generadora de utilidades en una primera instancia y redistribuidora de las mismas según estos tres objetivos, esta realidad se podría colocar dentro de la *Social Enterprise School* norteamericana. Sin embargo, el punto correspondiente a la difusión de una nueva cultura coloca a la EdC en un plano más cercano tanto a la *Social Innovation School* como a la tradición europea de empresa social (Cossio, 2019).

A continuación, luego de presentar la Teoría de la Firma neoclásica, se desarrollará un modelo teórico para analizar los efectos en las decisiones de producción y de contratación de factores productivos por parte de una empresa de Economía de Comunidad en particular, pero puede ser ampliado a otras manifestaciones de empresas que más allá del lucro tienen objetivos de índole social y ambiental (empresas de *triple impacto*).

MODELO DE TEORÍA DE LA EMPRESA DE LA MICROECONOMÍA

La expresión formal de la conducta empresarial puede expresarse como:

$$\begin{aligned} \text{Max } \pi &= P \cdot y - r \cdot x \quad (1) \\ \text{s. a.: } &\begin{cases} y \leq f(x) \quad (2) \\ P = p(y) \quad (3) \\ r = r(x) \quad (4) \end{cases} \end{aligned}$$

En el caso de la microeconomía, se asume el supuesto de que el empresario trata de lograr el máximo beneficio dentro de las restricciones que el contexto le impone. La forma habitual de representar la conducta empresarial para su posterior análisis, es plantear un modelo de óptimo restringido. Estos modelos deben contener una función objetivo y, al menos, una restricción (ecuación o inecuación).

La función objetivo representa aquello que el agente económico busca. En este caso, la función objetivo (1) son los beneficios.⁴

Las ecuaciones de restricción representan los límites con que se encuentra el accionar del agente económico. En este caso, son la restricción tecnológica (2), que limita el nivel de producción que se puede alcanzar de acuerdo a los factores y servicios productivos aplicados en el proceso de producción; la demanda que enfrenta la empresa (3), que limita las ventas de la empresa; y la oferta de los factores y servicios que debe contratar (4) que limita el gasto mínimo que debe hacerse para disponer de un cierto conjunto de factores y servicios productivos.⁵

La microeconomía se interesa de la conducta de la empresa como demandante de insumos y factores productivos (entre lo que incluye al trabajo) y como oferentes de bienes y

⁴ En el caso de los modelos más generales, representa aquello que tiene valor intrínseco para él, aquello que motiva su decisión.

⁵ En estos modelos la función de costos es una transformación matemática del gasto mínimo de la empresa.

servicios. Entonces asume que la empresa es una “caja negra” pues no se interesa por la vida interna de la empresa, no se trata de que lo pasa dentro no sea importante, sino que es objeto de estudio es otro.⁶

Esta empresa participa de dos tipos de flujos. Flujos reales, de insumos y servicios productivos que recibe y transforma en un flujo de bienes y servicios que ofrece al mercado; y flujos nominales que son los cobros de sus ventas con los que paga los insumos y servicios productivos que contrata.⁷

Desde el punto de vista temporal se trata de un modelo estático, como los modelos típicos de la microeconomía; en consecuencia, la compra, el pago, y la aplicación de factores productivos se considera simultánea a la venta y cobro de los bienes o servicios producidos.⁸ En este contexto teórico, las decisiones de una empresa en marcha se refieren a nivel de producción, contratación de factores y fijación de precios. El interés en estas decisiones deviene de que el fin es analizar cómo se comportaría la economía en su conjunto a través del estudio de la conducta de los distintos mercados que conforman la economía.⁹

MODELO DE CONDUCTA EMPRESARIA BASADA EN PREFERENCIAS INTERESADAS EN LOS OTROS

La economía del comportamiento plantea las preferencias interesadas en los otros como alternativa a las preferencias auto-interesadas típicas del *homo oeconomicus* (HO). Esta corriente económica contribuyó a fundamentar, teórica y empíricamente, una racionalidad distinta a la del HO, que también es relevante para el análisis económico (Cooper y Kagel, 2015; Sobel, 2005; Fehr y Gächter, 1998 y 2000). Esta racionalidad se basa en preferencias interesadas en los otros (Fehr y Fischbacher, 2002) donde estas preferencias incluyen a las conductas consistentes con preferencias sociales, a las conductas recíprocas y al intercambio de dones.¹⁰ Un buen ejemplo son las conductas solidarias y de comunión. Una conducta solidaria o una conducta típica de EdC, muestra un auténtico interés en el otro. No se trata de relaciones instrumentales con otros sujetos para obtener un fin ulterior; pero implican acciones y decisiones conscientes, en este sentido puede afirmarse que existe una

⁶ La vida interna de la empresa es ampliamente abordada por la ciencia de la administración.

⁷ Existen otros flujos que circulan por y a través de la empresa, como información y bienes relacionales, pero en este caso el análisis se detiene en los flujos, de alguna manera, cuantificables.

⁸ Si bien puede parecer poco realista, esta es la comparación entre ingresos y costos que corresponde a la primera evaluación de una actividad productiva, por ejemplo, cuando se realiza la pre-evaluación de un proyecto de inversión.

⁹ Julio Olivera (1997, 3) señala que los temas que trata la economía tienen dos notas comunes: primero, se trata de actividades organizadas bajo un sistema de división social del trabajo, intercambios de mercancías y retribuciones monetarias; y segundo, el problema de máximo condicionado como característica de la actividad económica.

¹⁰ Estos desarrollos permiten plantear la posibilidad de incorporar al análisis económico la relación no-instrumental con el otro, pues la economía estudiaba la relación del hombre con las cosas, pero no tomaba en cuenta la relación del hombre con otros hombres (Hirschleifer, 1978).

racionalidad en esa toma de decisiones. Racionalidad que es diferente de la racionalidad auto interesada del HO.

Función objetivo

A partir de Rabin (1993) se propone una función del valor ($V(\dots)$) como función objetivo. Esta función puede representar preferencias de acción, que pueden incluir también criterios éticos, valores, etc.¹¹ En la visión de la EdC, tanto la oferta de la empresa como la generación de empleo constituyen el *don* que brinda hacia la comunidad. En particular, los bienes y/o servicios ofrecidos son el don que brinda a los clientes, mientras que la generación de empleo se da de manera directa con los empleados de la propia empresa, e indirectamente a través de la utilización de insumos que son comprados a sus proveedores.

Este modelo supone que tanto la oferta de la empresa como su demanda de factores productivos tienen valor intrínseco para el empresario. Se propone expresar la función objetivo como:¹²

$$V = v(y, x) \quad (5)$$

Restricciones

Se plantean cuatro restricciones, tres coinciden con las restricciones de la teoría de la empresa, pues ambos tipos de empresas actúan en el mismo contexto. Dados los argumentos de la función objetivo y el hecho de que dar trabajo se considera un don si está remunerado dignamente, hay otra restricción (6) que se vincula con la sustentabilidad económico-financiera de la empresa.¹³ Como se trata de un modelo estático, se asume que el pago por los factores productivos no puede superar el monto de las ventas.¹⁴

El modelo formal

El modelo en términos genéricos sería:

$$\begin{aligned} \text{Max } V &= v(y, x) \quad (5) \\ \text{s. a.: } &\begin{cases} y \leq f(x) \quad (2) \\ P = p(y) \quad (3) \\ r = r(x) \quad (4) \\ r \cdot x \leq P \cdot y \quad (6) \end{cases} \end{aligned}$$

¹¹ Una limitación importante, es que las decisiones sean clasificables en un orden unívoco, donde a cada decisión, en su contexto, le corresponde una única valoración (condición necesaria para construir una función matemática). Un conflicto de valores o criterios éticos no sería representable a través de una función matemática.

¹² Donde y es la oferta de la empresa y x_i es la demanda del factor productivo " r ".

¹³ Desde el punto de vista de la EdC, el trabajo no sería un factor productivo transable en un mercado, y en consecuencia la modelización de su contratación y aplicación al proceso productivo sería distinta a la de los otros factores productivos. En este artículo no se hace esta diferenciación, pues dicha modelización no se ha desarrollado todavía, entonces se aplican los conceptos usuales de la microeconomía. Pero, debe tenerse presente que ésta no es una diferencia menor.

¹⁴ En la teoría de la empresa de la microeconomía esta restricción no existe porque la maximización de beneficios no sólo implica que los ingresos superen a los costos, sino que además, la diferencia entre ambos sea máxima.

Resolución del modelo Consideramos que la empresa es tomadora de precios, es decir, tanto la retribución de los factores “ r ” y el precio de los bienes “ p ” están dadas por el mercado y no pueden ser alteradas por el empresario de manera individual:

$$\begin{aligned} \text{Max } V &= v(y, x) & (5) \\ \text{s. a.: } &\begin{cases} y \leq f(x) & (2) \\ r \cdot x \leq p \cdot y & (6) \end{cases} \end{aligned}$$

El lagrangiano asociado es: $L = v(y, x) + \lambda_0(f(x) - y) + \lambda_1(py - rx)$

Las condiciones de primer orden son:

$$\frac{\partial L}{\partial y} = \frac{\partial v}{\partial y} - \lambda_0 + \lambda_1 P \leq 0 \wedge \left(\frac{\partial v}{\partial y} - \lambda_0 + \lambda_1 P \right) * y = 0 \quad (7)$$

$$\frac{\partial L}{\partial x_k} = \frac{\partial v}{\partial x_k} + \lambda_0 \frac{\partial f}{\partial x_k} - \lambda_1 r_k \leq 0 \wedge \left(\frac{\partial v}{\partial x_k} + \lambda_0 P m g_k - \lambda_1 r_k \right) * x_k = 0 \quad \forall k \quad (8)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_0} = f(x) - y \geq 0 \wedge (f(x) - y) * \lambda_0 = 0 \quad (9)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_1} = py - rx \geq 0 \wedge (py - rx) * \lambda_1 = 0 \quad (10)$$

Se puede mostrar que si hay producción (nivel de producción estrictamente positivo) ésta será eficiente en términos de la teoría de producción. Formalmente, utilizando las ecuaciones (7) y (9)

$$\text{Si } y > 0 \rightarrow \frac{\partial v}{\partial y} + \lambda_1 P = \lambda_0 \quad (7') \rightarrow \lambda_0 > 0$$

$$\text{Si } \lambda_0 > 0 \rightarrow f(x) = y \quad (9')$$

Esta conclusión resulta razonable en el modelo planteado, pues el empresario desea maximizar tanto su oferta como la contratación de factores que realiza, en consecuencia, no tiene sentido producir menos que lo que podría producir con esos factores.

También se puede mostrar que producirá más que un empresario que se rige por la lógica del HO Para ello se partirá de los recursos que sí contrata el empresario (x_i es estrictamente positivo). Pare el recurso “ k -esimo” se tendrá (se utilizan las ecuaciones (8) y (7')):

$$\text{Si } x_k > 0 \rightarrow \frac{\partial v}{\partial x_k} + \lambda_0 P m g_k = \lambda_1 r_k \quad (8') \rightarrow \frac{\partial v}{\partial x_k} + \frac{\partial v}{\partial y} P m g_k = \lambda_1 (r_k - V P m g_k) \quad (11)$$

En esta expresión “ $\frac{\partial v}{\partial x_k}$ ” indica la valoración que hace el empresario de su demanda de factores productivos. Como el empresario da valor intrínseco a dar empleo, y esa valoración no se revierte por sí misma, esa derivada parcial siempre será positiva.

A su vez, “ $\frac{\partial v}{\partial y}$ ” indica la valoración que el empresario hace de su oferta de bienes o servicios y, como también el empresario da valor intrínseco a proveer ese bien o servicio y esta valoración tampoco se revierte por sí misma, esta derivada parcial también será

siempre positiva. Por su parte, el Pmg_k indica el aumento del nivel de producción generado por el aumento en la contratación de factores. En consecuencia, puede interpretarse el lado izquierdo de (11) como la suma de los efectos de contratar factores y servicios productivos, uno de ellos es un efecto directo a través de la contratación de factores y servicios productivos y el otro, un efecto indirecto a través de la oferta de los bienes y servicios que produce la empresa. A ambos flujos el empresario le atribuye valor intrínseco.¹⁵

Dado que el Pmg_k no puede ser negativo por los supuestos de la teoría de la producción de la microeconomía, el primer miembro de la igualdad (11) será positiva. En consecuencia, el segundo miembro de dicha igualdad también debe ser positivo, de modo que tanto λ_1 , como $(r_k - VPmg_k)$ deben ser estrictamente positivos. Lo que permite dos conclusiones respecto del nivel de producción:

a) Si $\lambda_1 > 0 \rightarrow (py - rx) = 0$ de (10) $\rightarrow py = rx$; es decir, que la empresa produce hasta el nivel de producción donde los Ingresos Totales son iguales a los Gastos Totales.¹⁶

b) $(r_k - VPmg_k) > 0 \rightarrow r_k > VPmg_k$:

Para interpretar el término entre paréntesis debe tenerse presente que la maximización de beneficios (HO) implica que el precio máximo que se pagará por cada factor productivo será igual su Valor-Producto Marginal.¹⁷ Esta desigualdad indica que se contratan más factores y servicios productivos que una empresa que se rige por la maximización de Beneficios, a igualdad de tecnología y condiciones de contexto.¹⁸

Ambas conclusiones muestran que el nivel de producción elegido por este empresario es mayor que el elegido por el empresario que maximiza beneficios; y este nivel de producción es el máximo posible mientras sea sustentable económicamente, pues se produciría hasta el punto en que Costo Total iguale al Ingreso Total.

ANALISIS

El modelo presentado propone una función objetivo cuyas variables independientes son los flujos reales que circulan a través de la empresa, e incorpora una restricción de

¹⁵ Esta interpretación puede parecer que dar trabajo es lo único que importa a este empresario. Pero no es así, sino que es un sesgo interpretativo que surge de ver el problema desde la demanda de factores productivos.

¹⁶ Dentro de los Costos Totales, la teoría microeconómica incluye los “Beneficios Normales” que retribuyen la actividad del empresario como tal.

¹⁷ Para la teoría microeconómica, el Valor-Producto Marginal (VPMg) es el incremento en el Ingreso Total generado por contratar y poner a producir una unidad más de factor productivo. Contratar y poner a producir una unidad más de factor productivo incrementa el Costo Total en el precio que se paga por tal unidad. Mientras el Valor-Producto Marginal sea mayor que el precio del factor productivo, aumentarán los Beneficios de la empresa. Como para la microeconomía el Valor-Producto Marginal es decreciente, ese aumento de beneficios será cada vez menor hasta que ambos conceptos se igualen.

¹⁸ La retribución del factor productivo es constante y el VPMg es decreciente.

sustentabilidad análoga a la ecuación de Beneficio. ¿Esta última ecuación no niega los argumentos sostenidos para la función objetivo?

Las conductas basadas en preferencias interesadas en los otros también se conocen como conductas con motivaciones intrínsecas para distinguirlas de la racionalidad instrumental que implica que las decisiones que se evalúan no tienen valor intrínseco. En este sentido, Bruni (2011: 163) plantea que las motivaciones intrínsecas son condición necesaria pero no suficiente para calificar una conducta de gratuita, y que en esa conducta el camino es tan importante como la meta a alcanzar. Pero gratuidad también implica un tipo de tensión hacia el bien ontológico. En consecuencia, no debería confundirse gratuidad con gratis, porque la gratuidad tiene un valor infinito de modo que sólo puede intercambiarse por otro acto de gratuidad.

El debate filosófico sobre el concepto de gratuidad excede el marco de esta ponencia, que más bien se refiere a la gratuidad como característica de la conducta de los agentes económicos.

Entonces, ¿la conducta gratuita, podría estar interesada en el bienestar de otros, sin menoscabar por ello su condición de gratuita?¹⁹

La vinculación entre desinterés y gratuidad parece provenir de la identificación de interés con interés propio; entonces una acción gratuita es desinteresada porque no persigue su propio interés (Ruiz, 2019a). En el pensamiento de la EdC, una conducta que sólo persigue su propio interés es una conducta egoísta, y en consecuencia la gratuidad se contrapone con la conducta interesada.

Pero esta vinculación interés-interés propio no es excluyente. Desde el punto de vista de la toma de decisiones las acciones decididas conscientemente son acciones interesadas, porque tienen motivo, no son reacciones emocionales. En consecuencia, puede haber acciones y decisiones interesadas que sean también gratuitas, porque “interesado” no equivale a “auto interesado”.

¿Cobrar por las ventas no contradice que la oferta de la empresa tenga valor intrínseco para el empresario?

Puede resultar llamativo que la oferta del producto sea un don del empresario. Desde una visión acotada a cada acto económico por separado, se estaría verificando el “doy para que des” del derecho romano y faltaría la gratuidad propia del don. Pero desde una visión integrada de la actividad productiva, lo que se cobra en las ventas puede tener por destino el pago de los factores productivos. Entonces, ¿el empresario ofrece su servicio o sus bienes para obtener dinero, u obtiene dinero para poder ofrecer esos bienes o servicios?²⁰

¹⁹ Pareciera que para el pensamiento de la EdC y del cooperativismo, ello es perfectamente posible, y para el marco teórico del HO no.

²⁰ Esta disyunción también se manifiesta en el lugar que ocupa la ecuación de Beneficios: si es la función objetivo o si es una restricción, y consecuentemente también con el concepto de sustentabilidad económica-financiera de la empresa. En un caso, para ser sustentable debería maximizar Beneficios y en el otro caso, obtener Ingresos suficientes para realizar sus pagos.

La respuesta se vincula con el fin de lucro.²¹ En la microeconomía el fin de lucro se entiende como la maximización de Beneficios. Para esta teoría, la retribución del empresario es parte de los costos, de modo que los Beneficios exceden la retribución del mis²² En consecuencia, los Beneficios son la parte del flujo económico que puede apartarse de la actividad sin poner en riesgo la sustentabilidad de la empresa. El interrogante enunciado puede replantearse hacia la finalidad de obtener un ingreso que exceda la normal remuneración de esa actividad o de extraer recursos de la actividad para fines ajenos a la actividad. Desde este punto de vista, si el empresario no tiene por fin obtener Beneficios por sobre la remuneración de su tarea de empresario, su actividad sería gratuita, aunque venda el producido de dicha actividad. Inclusive, un empresario de EdC también obrará desde la gratuidad en situaciones donde obtenga beneficios mayores a su remuneración, si lo que recibe más allá de su remuneración ordinaria lo “recibe para dar”. Es decir, este beneficio “extraordinario” lo invita a dar más, con mayor producción, generando más fuentes de trabajo, compartiendo eso extra con sus colaboradores, etc.

Hay un parecido con el modelo de altruismo imperfecto, porque dar genera valor o utilidad; pero en modelo aquí planteado, la función de valor indica un criterio amplio de valoración, no sólo utilidad en el sentido que plantea Andreoni (1990). Además, en el altruismo imperfecto existe una TMS entre consumo y donación, y dada $V(\dots)$ no existiría tal tasa porque no hay posibilidad de sustitución entre los argumentos de la función de valor. En términos físicos, no es posible un aumento de la oferta de la empresa junto con la disminución de los insumos utilizados y viceversa. En el modelo utilizado los factores productivos y sus retribuciones muestran una relación positiva no es posible aumentar unos y disminuir a los otros simultáneamente. En consecuencia, no es posible, por ejemplo, compensar la disminución de un factor productivo con un aumento de la producción, *caeteris paribus* las demás variables.²³ Además en el intercambio de dones y en la reciprocidad también participan elementos simbólicos, y los dones que se intercambian pueden no ser conmensurables.²⁴

REFLEXIONES FINALES

Este artículo presenta un modelo simple de conducta empresaria. El marco teórico general es la teoría de la empresa de la microeconomía, donde se introduce una racionalidad

²¹ Esta distinción entre la necesidad de cobrar un precio y el fin de lucro es anterior a la EdC y es parte del pensamiento cooperativo, por ejemplo (Olivera: 138).

²² En la teoría microeconómica cuando los Ingresos Totales de la empresa cubren la totalidad de los costos, incluida la remuneración del empresario, se habla de Beneficios Normales u Ordinarios. Cuando los Ingresos Totales exceden la totalidad de los costos se dice que la empresa tiene Beneficios Extraordinarios.

²³ Dado que se asume la teoría de la empresa, la función de producción correspondiente nunca decrece. Y en el caso alcanzar un máximo, el incremento los factores productivos no tendría efectos en la oferta de la empresa.

²⁴ Por otra parte, la idea de rango que utiliza Akerlof (1983) quizás implique un problema lógico no resoluble aplicando métodos de óptimo. Pues cuando una acción cae dentro del rango esperado genera una respuesta recíproca. Entonces, se necesitarían funciones discretas o por pasos, para modelizar este fenómeno. En consecuencia, el cálculo infinitesimal no resultaría útil (y tampoco las herramientas de optimización generalmente aplicadas en economía).

basada en preferencias interesadas en los otros y se realiza un análisis comparativo con el modelo típico de teoría de la empresa. Un primer resultado teórico es que esta racionalidad no es contraria a la sustentabilidad económica de la empresa, sino que ésta y la eficiencia son consecuencia de la valoración intrínseca de los bienes o servicios que produce y de los factores productivos que contrata.

En el desarrollo de este modelo se asume que sería posible representar una conducta basada en preferencias interesadas en los otros a través de un problema de óptimo, pues también se asume que la función objetivo puede incluir criterios éticos, valores, y otros elementos propios de la decisión a modelizar. Pero implica una limitación importante pues exige que las decisiones sean clasificables en un orden unívoco, es decir que a cada decisión le corresponde un único valor (pero no existe problema si varias decisiones tienen el mismo valor); y en consecuencia se tiene una visión simplificada del aspecto ético, pues, por ejemplo, los conflictos entre valores quedan excluidos del análisis.

Hay un parecido con el modelo de altruismo imperfecto, pero la función de valor aquí utilizada indica un criterio amplio de valoración, no sólo utilidad en el sentido que plantea Andreoni (1990). En el altruismo imperfecto existe una TMS entre consumo y donación, conceptualmente no debería existir una tasa de tal tipo en el modelo aquí presentado o en otros similares. La razón sería que los criterios representados no son comparables con el consumo, a pesar de que puedan tener costos en términos de consumo.

Por otra parte, en el intercambio de dones y en la reciprocidad hay elementos simbólicos, y ambos dones no tienen por qué ser conmensurables. La idea de Akerlof (1982) de rango quizás implique un problema que no se resuelve aplicando métodos de óptimo.

Aquí se presenta un primer modelo y queda mucho camino por recorrer. Un próximo paso sería realizar un análisis comparativo entre las políticas de fijación de precios entre ambos tipos de racionalidad, tanto en los mercados de bienes como de factores productivos. También podría plantearse la formulación de funciones objetivo que recojan la diversidad de interacciones que implica una racionalidad recíproca. Pues la reciprocidad exige un grado mínimo de personalización, porque es muy probable que sean diferentes entre sí las respuestas de cada cliente, trabajador o proveedor, y cada una es valiosa.

Por otra parte, la modelización de dones como exceso por sobre lo exigido por el mercado (Akerlof, 1982) implicaría modificar ya sea el mercado de factores productivos, el mercado de bienes, o la función de producción. Lo cual se vincula a la modelización de la oferta y la demanda de mercado en condiciones de reciprocidad, pues ambas funciones se construyen dentro de la microeconomía de acuerdo con la racionalidad del HO. Desde el punto de vista de la EdC, el trabajo no sería un factor productivo transable en un mercado, y en consecuencia la modelización de su contratación y aplicación al proceso productivo sería distinta a la de los otros factores productivos.

También queda pendiente analizar la inclusión explícita en el modelo de bienes relacionales, la modelización de dones, de alternativas donde ambas partes ganan; la relación entre reciprocidad positiva y gratuidad, y la combinación reciprocidad-iniciativa porque en la experiencia histórica, quienes muestran este tipo de conducta son personas que frecuentemente toman la iniciativa.

Otro tema a profundizar se vincula con la hipótesis de que los mecanismos de mercado implicarían la desaparición de este tipo de conductas empresarias.

Por último, dentro de esta enumeración que no es exhaustiva, un campo de estudio de singular importancia se refiere a las instituciones que promueven las conductas cooperativas, el estudio de la gratuidad en la generación y preservación de bienes comunes y bienes públicos; y también a la interacción de estas conductas con en el diseño de instituciones y reglas de juego.

REFERENCIAS

Andreoni, J.(1990). "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving". *Economic Journal*, Vol.100, Issue 401, Jun.; 464-477.

Akerlof, G. A., (1982). "Labor contracts as partial gift exchange" *The Quarterly Journal of Economics* 97. November ; 543-569. Luego publicado en Akerlof, George A. *An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge University Press 1984. Reimpreso 1993.

Avelino, F. *et al.* (2015). "Transitions towards new economies? A transformative social innovation perspective". *TRANSIT* working paper # 3.

Bruni, L. (2011). "Las raíces franciscanas de la economía de mercado y de la «Caritas in veritate». Ambivalencias y posibilidades". *Scripta Theologica*, Vol. 44, 145-167.

Cossio, P. (2019). Empresas Sociales, Economía de Comunión y Bienestar. *Filosofía de la Economía*. Vol.8, N°1. *Dossier* Revista del Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas, UBA-FCE, 49-59. ISSN: 2314-3592 - e-ISSN: 2314-3606 <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/filoecon/index>.

Cox, J., D. Friedman y S. Gjerstad. (2007). "A tractable model of reciprocity and fairness". *Games and Economic Behavior*, 59, 17-45.

Crivelli, L. e B. Gui. (2009). «Le imprese di Economia di Comunione sono anch'esse imprese sociali?» *Impresa Sociale*, XIX, n. 78; 21-40.

Dees, J. G., e B. Battle Anderson (2006). «Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought.» En : R. Mosher-Williams, *Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field*, Washington, D.C.: ARNOVA ; 39-66.

Fehr E. y U. Fischbacher (2002). "Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives". *Working Paper Series* N°84. Institute for Empirical Research in Economics - University of Zurich. January. También publicado en: *Economic Journal*, Vol.112, N°478, C1-C33.

Fehr, E. y S. Gächter (2000), "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, N°3, Summer, 159-181.

Fehr, E. y S. Gächter (1998). "Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans". *European Economic Review*, Vol.42, 845-856.

Friedman, M. (1970). «The Social Responsibility of Business Is To Increase Its Profits». *New York Times Magazine*, 122-126.

Lubich, C (2003). *La Economía de Comunion: hacia una gestión económica a "medida del hombre" en Economía de Comunion -Historia y Profecía*. Buenos Aires: Ed. Ciudad Nueva. Trad. de L'economie di comunione - storia e profezia. Roma: Citta Nuova Editrice, (2001).

Mas-Colell, A., M. D. Whinston and J. R. Green (1995). *Microeconomic Theory*, New York-Oxford : Oxford University Press.

Olivera, J. H. G. (1997), "Realidad e idealidad en la ciencia económica". *Revista Ciclos*, Año VII, Vol. VII, No.13, 2º Semestre.

Rabin, M. (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *American Economic Review*, Vol. 83, N°5, Dec., 1281-1302.

Ruiz, J. A. (2019a). "Gratuidad, reciprocidad y racionalidad económica en la conducta empresarial. Un primer modelo". *Filosofía de la Economía*, Vol.8 N°1, Dossier Revista del Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas, Buenos Aires: UBA-FCE. ISSN: 2314-3592 - e-ISSN: 2314-360.
<http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/filoecon/index>. Pp. 3-20

Ruiz, J. A. (2019b). "La vinculación entre reciprocidad y gratuidad en la EdC. Algunas exigencias epistemológicas." *XXV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*. Buenos Aires, agosto.

Ruiz, J. A. (2018). "Gratuidad, Reciprocidad y Preferencias Interesadas en los Otros en la Racionalidad Empresarial. Un Intento de Modelización". En: *XXIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Agosto. Buenos Aires, <https://www.ciece.com.ar/actas-de-la-jornada>;

Ruiz, J. A. (2017). "Reciprocidad y Preferencias Interesadas en el Otro en las Conductas de Empresas de Sectores Diferentes". *Filosofía de la Economía*, Vol. 6, N°2, 121-138. <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/ciece>

Sobel, J. (2005). "Interdependent Preferences and Reciprocity". *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, N°2, Jun, 392-436.

¿IMPORTA LA MATERIALIDAD DE LOS MODELOS AL RAZONAR CON ELLOS?

Schwartz, Nora A. (FCE-UBA)

La categoría de “modelos materiales” en ciencia abarca diagramas; representaciones pictóricas, tales como una fotografía o un dibujo; objetos físicos o de tres dimensiones; modelos computacionales o *in silico* e, incluso, algunos incluyen a los modelos mentales -asumiendo que los procesos mentales son biológicos o físico-químicos. Indicaré, en este trabajo, hitos del derrotero que ha seguido el concepto de *modelo material* en la Epistemología a partir del siglo XX. El propósito es poner de manifiesto que importa investigar la materialidad de los modelos científicos, en particular determinar su papel en los razonamientos basados en modelos empleados frecuentemente en Economía.

La Epistemología tradicionalmente no se interesó en los modelos materiales. Las principales corrientes epistemológicas de la primera mitad del siglo XX, por el contrario, se refirieron a los modelos entendidos como *abstracciones*. En efecto, el empirismo lógico tomó la noción de *modelo* del estudio de la semántica de los lenguajes formales. Un “modelo semántico”, dentro de esta área es una estructura de objetos, propiedades y relaciones, que satisfacen (o realizan) las oraciones de un cálculo. Así, en *The Logical Syntax of Language*, Rudolph Carnap emplea “modelo” en este sentido. También filósofos analíticos como Patrick Suppes, Bas van Fraassen y Frederick Suppe consideraron que los “modelos teóricos” o simplemente “modelos” son entidades abstractas (Abrantes, 2004). R. Giere (1988), siguiendo las orientaciones semánticas de estos últimos, pero, asimismo, proponiéndose usar estos términos “como lo hacen los científicos”, afirma que, con las expresiones mencionadas, ellos hacen alusión a *entidades abstractas* socialmente construidas.

Si bien ese fue el posicionamiento general de la epistemología en torno a los modelos, en la década del 50' del siglo XX se expresaron algunas voces disonantes. Los integrantes de un movimiento crítico -al interior del empirismo lógico- revisaron el concepto mismo de modelo. Esos filósofos revivieron una idea de Norman R. Campbell que implicaba reconocer los modelos materiales en ciencia. En efecto, Campbell (1920) había considerado que ciertos modelos materiales icónicos dan un contenido pensable a los esqueletos formales de las teorías y que esos modelos juegan un rol esencial en las modificaciones de éstos. El movimiento mencionado recién estuvo integrado por Ernest Nagel, Mary Hesse y Rom Harré y, más tardíamente, por Peter Achinstein, entre otros (Abrantes, 2004). Esta corriente de pensamiento defendió una interpretación del lenguaje teórico no sólo en términos de los modelos semánticos –en el sentido señalado anteriormente-, sino también de modelos icónicos materiales.

Un modelo icónico, según la caracterización de Suppe, es un modelo *de* alguna cosa o clase de cosa, y funciona como un *ícono* de lo que modela –esto es, el modelo es estructuralmente similar (isomórfico) a lo que modela. De acuerdo a esto, entonces, un

modelo icónico se basa en una analogía formal, comparte con lo modelado una estructura (sintáctica/formal). Van Fraassen, al igual que Suppe, también sugirió que la relación entre un modelo teórico y el mundo es de isomorfismo (Abrantes, 2004). Giere (1988), se refiere a los modelos icónicos de un modo parecido a Suppe, pero vinculando la noción en cuestión al “significado ordinario de la palabra ‘modelo’”. En efecto afirma que este significado sugiere la función de ser modelo *de*, i.e., de representar. Del mismo modo que en relación con los modelos comunes, dice Giere, se pretende que los modelos científicos teóricos sean modelos *de* algo, que funcionen como “representaciones”. Los modelos teóricos son los medios por los que los científicos representan el mundo –tanto a sí mismos como a los otros. Pero, Giere encuentra que entender la relación del modelo con la realidad como isomórfica trae aparejados varios problemas. Por ello, él sugiere que la manera apropiada de entender la relación entre modelo y lo modelado es como *similitud*. Asimismo, observa que, puesto que cualquier cosa es similar en algunos aspectos y en cierto grado a algo más, las afirmaciones de similitud son vacuas si no hacen al menos una especificación implícita de los *aspectos* y *grados* relevantes (Giere, 1988).

La noción de modelo icónico que acabamos de ver en Suppe, Van Fraassen y Giere se refiere a modelos abstractos. A diferencia de ella, Mary Hesse articuló otro significado de *modelo icónico* que abarca no sólo a aquellos modelos de cosas formalmente similares a éstas, sino a las analogías materiales. Las analogías materiales *presuponen un reconocimiento (pre-teórico) de similitudes en un nivel observacional, entre dos sistemas o dominios* (Abrantes, 2004). Esto implica que los dominios análogos, en particular el sistema al que pertenecen los modelos análogos puede ser material. En referencia a esta clase de modelos, Rom Harré señala que un modelo icónico material, es el “(...) de mayor importancia para entender el pensamiento científico (2004)”.

El reconocimiento e investigación de los modelos materiales en Epistemología se profundizó con la irradiación que tuvo sobre ella el giro práctico operado a partir de los 1970´ en los estudios sociales de la ciencia. Particularmente con los estudios de laboratorio y los de las prácticas teóricas inspirados en los primeros, se intensificó el examen de los recursos materiales que intervienen en la modelación. *Laboratory Life: the Social Construction of Scientific Facts* de 1979 de Bruno Latour y Steve Woolgar es uno de los trabajos más representativos de la etno-metodología. Ellos reivindicaron la compleja cultura material existente en los laboratorios. Latour les atribuyó un papel crucial a los elementos materiales en el desarrollo de la ciencia. Una de las características de los estudios de laboratorio ha sido explorar el rol de las representaciones visuales en las actividades científicas. Bruno Latour (por ej., 1990) se focalizó en la materialidad grafemática de los dispositivos representacionales científicos de dos dimensiones o “inscripciones”. Otros estudios de la ciencia se basaron en el trabajo sociológico de Latour y Woolgar, aplicando sus ideas provenientes del estudio de las prácticas de laboratorio a los desarrollos *teóricos* de las ciencias. Así, Úrsula Klein se interesó en una especie de herramientas teóricas que intervienen en las actividades científicas: las “herramientas de papel” *de dos dimensiones* (Klein, 2003). Al igual que Klein, Eric Francoeur (2000) adoptó una perspectiva latouriana para estudiar la práctica científica. Su atención se volcó hacia el uso que los científicos hacen de los modelos de tres dimensiones como herramientas y medios de la articulación de ideas e hipótesis.

Como anticipé, en los años 80', el interés por los modelos materiales se intensificó en Epistemología, en gran medida impulsado por los estudios de laboratorio. En efecto, algunos filósofos dirigieron su atención hacia los instrumentos y las prácticas de laboratorio y propusieron como unidad de análisis epistemológico al experimento. Entre ellos se puede mencionar a Nancy Cartwright, Ronald Giere, Ian Hacking, Deborah Mayo y Robert Ackermann (Mayo, 1996). El nuevo experimentalismo en filosofía de la ciencia evaluó que los analistas de la ciencia deberían, asimismo, examinar actividades no experimentales, 'puramente teóricas', prácticas teóricas de *modelación* (las cursivas son mías) de situaciones o dominios particulares. En *Models as Mediators*, editado en 1999 por dos investigadoras próximas a Cartwright, Mary Morgan y Margaret Morrison, se hace referencia significativamente al estatuto material de los modelos científicos. Estos son considerados como instrumentos materiales autónomos que cumplen múltiples funciones, una de las cuales es la de representar. Otras 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. Morrison y Morgan enfatizan que los modelos son algo relativamente concreto. Además, basándose en Morgan Morrison (1999), Tarja Knuuttila destaca que los modelos *tienen un lado material e interactivo*. Según Knuuttila, los modelos son artefactos que deben tomarse como *cosas que se materializan* de manera variada. Con esto apunta a que se debería tener en cuenta el medio a través del que se materializan (Knuuttila, 2005). Hacia fines de los 80', apareció una variedad de enfoques cercanos a los Estudios sociales de la ciencia (SSK), que compartían el rechazo al apriorismo filosófico y su sensibilidad hacia las dimensiones sociales de la ciencia. Como los SSK dicho movimiento se ocupó de estudiar la práctica científica, lo que los científicos realmente hacen, pero, según A. Pickering, se evaluó que la concepción SSK de la práctica científica y de la cultura elaborada hasta entonces había sido pobre, idealizada y reduccionista y que no había ofrecido el aparato conceptual requerido para captar la riqueza del quehacer científico. Debido a ello, Pickering entiende que se configuraron dos orientaciones encaminadas a: 1) tratar de enriquecer las discusiones abstractas en relación a la práctica científica a través del estudio empírico -que ha sido la línea principal de desarrollo dentro de SSK. Un representante de esta orientación fue David Gooding; 2) cuestionar los repertorios analíticos desarrollados al servicio de una problemática de conocimiento como herramientas primarias adecuadas para entender la práctica. Pickering afirma que, desde esta nueva perspectiva, emerge una imagen de ciencia en la que los diferentes elementos de la cultura científica -social, *institucional*, *conceptual material*- *evolucionan en una relación dialéctica entre sí* (Pickering, 1992).

Una versión cognitiva -"disidente" de los estudios cognitivos tradicionales- puede incluirse dentro de la segunda dirección del movimiento "enriquecido" de los SSK focalizado en la práctica científica recién mencionada. Ella investigó las prácticas científicas integrando sus varias dimensiones y también dirigió su mirada hacia los modelos que integran la cultura material científica. Los estudios cognitivos de la ciencia constituyen una expresión del naturalismo epistemológico. Se desarrollaron originalmente hacia mediados de los 1960' como una mezcla multidisciplinar que abarca la historia, la filosofía de la ciencia y de la tecnología, y las ciencias cognitivas. La mayor parte de este trabajo fue hecho con poco o ningún reconocimiento de los desarrollos

contemporáneos del estudio social de la ciencia. Más recientemente, sin embargo, los estudios cognitivos comenzaron a interactuar con los estudios *sociales* de la ciencia y de la tecnología (Giere, 2008). Por una parte, invocan procesos y estructuras cognitivas para explicar aspectos importantes de las prácticas representacionales y de razonamiento de los científicos e ingenieros. Por otra parte, reconocen que los ambientes materiales, culturales y sociales en que la ciencia se lleva a cabo son críticos para entender la cognición científica.

Dentro de los nuevos estudios cognitivos de la ciencia y, por ende, en la filosofía de la ciencia que los integra, una tendencia se ha basado en la *cognición distribuida*. Desde esta perspectiva, precisamente, Nancy Nersessian (2005), Ryan Tweney (2002), y Lorenzo Magnani (2002) se han ocupado de *la práctica de modelar con recursos materiales*. La “cognición distribuida” es un enfoque de la ciencia cognitiva que aparece con esta denominación hacia mediados de 1980. Rechaza la tradición de las ciencias cognitivas tempranas de considerar que el conocimiento sólo está dentro del individuo (lo que condujo inevitablemente a dejar de lado los contextos sociales, situacionales y culturales). Sostiene que las cogniciones distribuidas no tienen lugar únicamente “dentro” del individuo. Por el contrario, considera que están “desparramadas; están “en medio de”, y se reúnen en un sistema que comprende individuos y herramientas suministradas por la cultura” (Norman & Hutchins, 1988). Así, Edwin Hutchins afirma que “(...) los procesos cognitivos pueden distribuirse en el sentido de que la operación del *sistema* cognitivo implica la coordinación entre la estructura interna y externa (material o ambiental) (...)” (Hutchins, E., 1995, 2001). El cerebro y el ambiente se interpretan como un sistema co-constitutivo, esto significaría que los procesos de uno y otro impactan y se restringen mutuamente. Entonces, Nersessian, Tweney, Magnani y Giere, entre otros, apoyándose en la cognición distribuida, han entendido los modelos científicos materiales “externos” como estructuras ambientales que integran, junto con los científicos, sistemas cognitivos. Nersessian asevera que los modelos son *artefactos cognitivos* que están comprendidos, junto con uno o más investigadores, en un *sistema cognitivo*. Tweney los describe como artefactos “epistémicos” y Lorenzo Magnani (2002) como “mediadores epistémicos” (Tweney, 2002).

Analizar la noción de modelos “externos” como artefactos cognitivos o epistémicos supone esclarecer la idea de *artefacto*. Un artefacto es algo hecho por el hombre y es un objeto sintético, en el sentido de que es diseñado o compuesto para funcionar y lograr fines (Simon, 1996). Por ejemplo, un reloj puede describirse como una disposición de engranajes y la aplicación de fuerzas de resortes sobre un peso o péndulo para decir la hora. En relación a los artefactos cognitivos, Hutchins los consideró como estructuras involucradas en una categoría de procesos que producen efectos cognitivos. Hutchins los describe como objetos físicos hechos por los humanos con el propósito de ayudar, enriquecer o mejorar la cognición. Los *artefactos cognitivos* son artefactos computacionales que pueden conducir a nuevos resultados. Pero éstos no pueden entenderse como conocimientos, excepto en el sentido restringido de que el resultado de una computación es una nueva información. En relación a lo que cuenta como *artefacto cognitivo*, Hutchins comenta que hay un continuo: en un extremo se da el caso de un artefacto cognitivo que es usado con el propósito por el cual fue diseñado, en el otro extremo hay casos de artefactos cognitivos que se usan con propósitos diferentes a los que se tuvieron en cuenta al diseñarlos, e incluso hay casos de usos

completamente oportunistas de estructuras naturales. Esto último puede ilustrarse mediante la situación del cielo nocturno visto por los navegantes de Micronesia y empleado como una brújula de treinta y dos puntos, que permite determinar los rumbos entre las islas. Hutchins y Norman dan como ejemplos de artefactos cognitivos a los mapas, dibujos, planos, listas, tablas, calendarios, libros, reglas de cálculo y calculadoras. Tweney señala una diferencia entre los artefactos cognitivos y los *artefactos epistémicos*: mediante estos últimos se puede plantear preguntas y obtener conocimiento (no meramente información) (Tweney, 2002; Kurz & Tweney, 1998).

Hemos visto que la Epistemología se refirió a los modelos materiales desde la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad. Pero, ¿qué importancia puede tener ocuparse de ellos? Quisiera llamar la atención sobre un aspecto que, creo, vale la pena sondear: el rol de su materialidad al razonar con ellos. El hecho de que los científicos deriven inferencias sobre algún dominio de la realidad valiéndose de modelos sólo parece ser aceptable si éstos son relevantemente similares a ese dominio. Ahora bien, si algún aspecto de la materialidad de los modelos contara como un rasgo relevantemente similar al dominio estudiado, ese aspecto incidiría en las inferencias realizadas por el pensamiento científico. De manera que importa investigar la materialidad de los modelos científicos. Este argumento incita a plantear muchas preguntas, una fundamental es de qué manera la materialidad de los modelos científicos cuenta como un rasgo relevantemente similar al dominio estudiado. Pregunta que implica revisar la posición según la cual la similitud relevante entre el modelo y el sistema modelado es sólo formal. Esta posición ha sido defendida por Francesco Guala (2002), siguiendo en esto a Herbert Simon. Guala señala un caso de simulaciones de análogos, en donde la correspondencia entre dos situaciones físicas se establece en virtud de que ambas son instancias de la misma ecuación formal. Una posición contraria a la de Guala, y más en línea con la cuestión planteada aquí es la de Susan Sterett (2009). Ella considera que a veces **las propiedades del material son relevantes**. En el campo de la Física, por ej., su elasticidad, su capacidad de calor, el coeficiente friccional para su superficie, etc. Sterett también sugiere que esto también se daría en el de la Economía.

REFERENCIAS

Abrantes, P. (2004). "Models and the Dynamics of Theories". *Philosophos* 9 (2); 225-269.

Carnap, R. (1937). *The logical syntax of language*. London: Routledge.

Francoeur, E. (2000). "Beyond dematerialization and inscription: Does the materiality of molecular models really matter?" *Hyle*, 6(1); 63-84.

Giere, R. (1988). *Explaining Science – A Cognitive Approach*. Chicago-London: The University of Chicago Press.

Giere, R. (2008). "Cognitive Studies of Science and Technology". En: E. J. Hackett et al. (eds.), *The Handbook of Science and Technology Studies*; 259-278. Cambridge M. A.: MIT Press.

Guala, F. (2002). "Models, Simulations, and Experiments". En: L. Magnani and N. J. Nersessian (eds.) *Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers; 59 – 74.

Harré, R. (2004). *Modeling: Gateway to the Unknown*. Fairfax: Elsevier.

Hesse, M. (1966). *Models and Analogies in Science*. Notre Dame: Notre Dame University Press.

Hesse, M. (1999). "Models and Analogies". En: W. H. Newton-Smith (ed.), *A Companion to Philosophy of Science*, Oxford: Blackwell; 299-307.

Hutchins, E. (2001). "Distributed Cognition". En: J. S. Neil & B. B. Paul (eds.) *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Oxford: Pergamon Press; 2068-2072.

Hutchins, E. (1995). *Cognition in the Wild*. Cambridge, MA: MIT Press.

Klein, U. (2003). *Experiments, Models and Paper Tools: Cultures of Organic Chemistry in the Nineteenth Century*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Knuuttila, T. (2005). "Models, representation, and mediation". *Philosophy of Science*, 72(5); 1260-1271.

Kurz, E. M. & R. Tweney (1998). "The practice of mathematics and science: From the calculus to the clothelene problem". En: M. Oaksford & N. Chater (eds.), *Rational Models of Cognition*, Oxford: Oxford University Press; 415-438.

Latour, B. (1990). "Postmodern? No, Simply Amodern! Steps Toward an Anthropology of Science". En: *Studies in History and Philosophy of Science*, Vol. 21, 1; 145-71.

Latour, B. and S. Woolgar (1979). *Laboratory Life: The Construction of Scientific Facts*. Princeton: Princeton University.

Magnani, L. (2002). "Epistemic Mediators and Model-Based Discovery in Science". En: L. Magnani and N. J. Nersessian (eds.), *Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values*, New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers; 305-329.

Mayo, D. (1996). *Error and the Growth of Experimental Knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press.

Morgan, M. & M. Morrison (eds.), (1999). *Models as Mediators: Perspectives on natural and Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nersessian, N. (2005). "Interpreting Scientific and Engineering Practices: Integrating the Cognitive, Social, and Cultural Dimensions". En: M. Gorman *et al.* (eds.) *Scientific and Technological Thinking*, New Jersey: Erlbaum; 17-56.

Norman, D. & E. Hutchins (1988). *Computation via direct manipulation*. Universidad de California: La Jolla, California.

Pickering, A. (ed.) (1992). *Science as Practice and Culture*. Chicago-London: The University of Chicago Press.

Simon, H. (1996). *The Sciences of the Artificial*. Cambridge: The MIT Press.

Sterrett, S. G. (2009). "Abstracting Matter". <http://philsci-archive.pitt.edu/4836/> (in conference papers for Models and Simulation 3 (Charlottesville, Virginia, March 5 - 7, 2009)).

Tweney, R. (2002). "Epistemic Artifacts: Michael Faraday's Search for the Optical Effects of Gold". En: L. Magnani & N.J. Nersessian (eds.), *Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values*, New York: Kluwer Academic/Plenum; 287-303.

UN ANÁLISIS DE LA CIRCULACIÓN DEL DESTINO DE LOS BENEFICIOS “PUESTOS EN COMÚN” DE LOS EMPRESARIOS DE EDC -UN PRIMER RESULTADO DE CAMPO: CASOS DE ARGENTINA, CHILE, URUGUAY Y PARAGUAY

Silvestro, María Inés (UTN-Regional Mendoza)

INTRODUCCIÓN

Las condiciones y características en las cuales operan las empresas en el mercado actual están en permanente cambio. Por este motivo existe la necesidad de dar respuestas que permitan superar los desafíos de hoy, contar con organizaciones que tengan una visión más humana dentro de esa comunidad de trabajo; es por ello que la propuesta de la EdC es una de las tantas iniciativas que se proponen poner en el centro al hombre, a la persona. Las empresas que adhieren a la EdC, destinan sus beneficios a tres fines: atender necesidades urgentes de personas en situación de pobreza; la reinversión productiva; y la generación de una cultura capaz de sustentar un cambio intra empresarial y fuera de ella.

Esta investigación pondrá su foco de análisis en una parte de los beneficios que los empresarios de EdC ponen a disposición, el que se refiere a atender las necesidades de personas en situación de pobreza; para ello, se utilizó una metodología cualitativa que permitió armonizar conceptos teóricos con la realidad, donde se analizan los procesos, datos de personas, experiencias, y relatos de los participantes en la investigación.

Para la recogida de datos, se tomó un primer análisis, circunscribiéndose el análisis en Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile, y se observó que se hace una sistematización minuciosa de cada persona que está en situación de pobreza y que está en contacto no solo con los empresarios de EdC sino también con un equipo interdisciplinarios de personas del movimiento de los Focolares encargada de: analizar, y acompañar el proceso de la recepción del dinero de los empresarios y la ayuda a las personas que están en dificultad.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En estos últimos años se observa grandes contrastes. Los procesos de globalización han provocado profundas transformaciones en las organizaciones induciendo a cambios fundamentales como: las constantes turbulencias en la dimensión económica, política y social; el mundo digital, por ejemplo para citar un caso, ha ganado espacios impensados, llevando a las empresas a reinventarse en su gestión empresarial; por otro lado, se constata la necesidad de dar nuevas

respuestas que permitan superar los desafíos de hoy, contando con empresas que tengan no solo una visión más humana sino que en sus praxis de gestión, pongan al centro a la persona, generen sinergia con otras instituciones y diferentes agentes sociales, capaces de crear espacios en las que se desarrolle una sociedad transformada por “redes de solidaridad”.

En este sentido las empresas de EdC en su “misión empresarial” adoptan la comunión como valor fundamental de su organización. La circulación del destino de los beneficios “puestos en común” de los empresarios de EdC es una condición necesaria (aunque no suficiente) para formar parte del proyecto. Cuando nació la EdC, la primera idea fundamental fue poner los beneficios en comunión, dividiéndolos en tres partes: para el desarrollo de la empresa, para la formación cultural y para la ayuda a los necesitados.

Las empresas que se incorporan a la EdC atribuyen la misma importancia a cada una de estas partes y cada año distribuyen sus ganancias siguiendo este criterio.

La pregunta de investigación para esta ponencia, se orienta en lo siguiente: ¿Cómo es la circulación de los beneficios que los empresarios de EdC ponen a disposición? En particular el beneficio que se refiere a atender a las necesidades de personas en situación de pobreza ¿Existe algún registro sistematizado para las ayudas y los aportes? ¿Cómo son considerados los pobres en la propuesta de EdC?

OBJETIVOS

Objetivo General:

- Explicar cómo es la circulación del destino de los beneficios “puestos en común” de los empresarios de EdC. En los países de Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay.

Objetivos Específicos

- Recopilar y sistematizar la información por medio de un informe tomado de los dos últimos años (aportes y ayudas).
- Presentar la información por medio de la entrevista a unos de los agentes claves en la coordinación de aportes y ayudas.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para esta investigación se utilizó una metodología cualitativa donde permitió armonizar conceptos teóricos con la realidad. La elección metodológica se basó en las afirmaciones de que “el mundo es comprendido, experimentado, producido por la vida de las personas, por sus comportamientos, por sus interacciones” (Mason: 4)¹;

¹ MASON, J(1996) Los fundamentos ontológicos y epistemológicos de la investigación cualitativa. Volumen 10, No. 2, Art.30, Mayo 2009.

Siguiendo esta línea, la investigación cualitativa hace un análisis, explicaciones flexibles y sensibles tanto en las personas estudiadas como al contexto social en el que los datos son generados. Hay una interacción entre el investigado y los participantes. Para Vasilachis (2006: 25) afirma:

La investigación cualitativa abarca el estudio, uso y recolección de una variedad de materiales empíricos –estudio de caso, experiencia personal, introspectiva, historia de vida, entrevista, textos observacionales, históricos, interaccionales y visuales– que describen los momentos habituales y problemáticos y los significados en la vida de los individuos.

Un aspecto central en la investigación cualitativa es la “común-union” de los sujetos interactuantes. Así lo señala Vasilachis (2007):

El reconocimiento de la común-uni6n de los sujetos de la interacci6n cognitiva caracteriza a la Epistemología del Sujeto Conocido: com6n porque ambos comparten el componente esencial de la identidad, uni6n porque eso que comparten los une, los identifica como personas y les permite que, juntos, construyan cooperativamente el conocimiento durante dicha interacci6n cognitiva. En ella, como afirmara, dos sujetos esencialmente iguales realizan aportes diferentes derivados de su igual capacidad de conocer, y fruto de su propia biografía, de las circunstancias, luchas y logros de su propia existencia.

En el trabajo de investigaci6n hay como diría Vasilachis, una común-uni6n por la identidad del que observa con el sujeto-objeto conocido; la entrevista efectuada a uno de los agentes claves en la sistematizaci6n y registro de aportes y ayudas para la circulaci6n de los bienes de las empresas de EdC, ha sido fundamental ya que en esta común-uni6n la capacidad de conocer, se construye juntos, se comparte contenido y significado dando a la investigaci6n un aporte

MARCO TEÓRICO

En este apartado se analizará como es la circulaci6n del destino de los beneficios “puestos en com6n” de los empresarios de EdC por medio de cuadros explicativos (ayudas y aportes) como así también de las entrevistas a unos de los agentes claves en la sistematizaci6n y registro de la circulaci6n de los bienes.

La propuesta de EdC desde sus inicios fue dar respuestas a la indigencia que se constataba allí en Brasil en 1991. En esa oportunidad Chira Lubich pensó en que fueran las empresas que generarían un cambio significativo y en este sentido, cabe la pregunta ¿por qué?, porque el empresario es un innovador, que usa la creatividad para resolver el problema y aquí se trataba, no solo resolver un problema de la propia empresa sino mirar a la ciudad, a los excluidos, incluyéndolos y crecer junto con ello, creando puestos de trabajo.

A este proyecto no solo se involucraron los empresarios sino también académicos, amas de casa, estudiantes, operarios.

A continuaci6n, se presenta la primera parte de la entrevista a uno de los agentes claves para el registro de ayudas y pedidos de EdC en lo que se llama la circulaci6n de los bienes.

¿Hace cuánto que trabajas para la EdC? Y como pregunta ligada a esta, ¿Que ha sido en estos años trabajar en la EdC?²:

Desde el año 1991 estoy acompañando en la EdC, cuando Chiara lanzo la EdC en Brasil. Me recuerdo que en Brasil fue considerada una bomba, pero también aquí. Seguir una intuición de Chiara sin una estructura. Por ejemplo, Chiara decía, tiene que nacer empresarios que libremente pongan las utilidades en común y ¿que aparecía? Una costurera que cocía en su casa y había decidido que el 10% de su trabajo ponerlo en EdC. Otra era una peluquera. Lo que obtengo del miércoles lo pongo para EdC. No eran empresarios, sino que eran simplemente estas personas querían adherir a la comunión. (...) Lo primero que contemple fue ver adherir al sueño de Chiara, generando comunión y por otro lado, empezamos a ver necesidades cerca nuestro y que con una comunión ordinaria no lográbamos cubrir. Personas que no iban a poder trabajar y que no tenían una jubilación, que no llegaban a fin de mes. Los primeros pobres, eran estas personas. Entonces vos me preguntas ¿Qué es para mí ha estos años de EdC? Por un lado ser testigo de este primer comienzo y por el otro lado el desarrollo de los aportes reales de empresarios por lo tanto no solo ayudar a las personas a fin de mes sino tener un trabajo digno, salir de esa situación y también como un estudio más serio de la personas que están alrededor nuestro y que queríamos ayudar y que tuviera un recursos propios.

De este primer fragmento de la entrevista se recoge que, si bien la idea originaria era apuntar a las empresas, surgieron personas simples de la ciudad: una peluquera, una costurera y lógicamente las empresas. Ahora estas últimas, ¿Cómo harían este cambio significativo?

Concluido el ejercicio económico, las empresas de EdC distribuyen sus ganancias libremente en tres partes de monto equivalente. Los destinos de los aportes son tres: 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.

La distribución de las tres partes se da, a través una comisión local que esta a su vez, está vinculada a una comisión regional (en este caso: Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay) para visualizar además las necesidades fuera de lo local y, una última comisión que es a nivel mundial, para que la comunión pueda tener una mirada global, en donde se nuclea todas las necesidades de todo el mundo y también recoge lo que libremente los empresarios donan en sus regiones.

La comunión es en libertad, es decir que no hay un canon por año; cada empresario dona según sus posibilidades y según los registros observados en estos 30 años hay una comunión ininterrumpida; se da incluso en situaciones donde la empresa no era el mejor momento financiero. Un dar que supone superar la lógica del resguardo futuro financiero, es creer que lo que se da gratuitamente, gratuitamente se recibe. Es importante rescatar lo señala Bruni (2008)³:

² Entrevista a Camen Becaria. Uruguaya y residente en la ciudad de Mendoza. Forma parte del equipo interdisciplinario, que está en contacto con los empresarios de EdC y también con la recepción de ayudas de los necesitados de los distintos países de la región y tomados como objeto de estudio.

³ <https://www.edc-online.org/es/>

Cuando se trata de ayudar a un necesitado con los beneficios que donan las empresas, la primera ayuda es ofrecerle una relación de cercanía y de reciprocidad. La primera cura para la pobreza es la relación misma. Antes que la ayuda material con el pobre, se establece una relación, la comunión, la proximidad

La relación, la comunión la proximidad, justamente las empresas de EdC ponen al centro de su actividad a la persona, y la persona forma una comunidad de trabajo; así lo señala Azcuy Virginia (11-30)⁴: “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”.

Ahora bien, en este trabajo de investigación, pone su énfasis, la circulación de los bienes puestos en común abocadas a las personas con necesidad. Y aquí caben las siguientes preguntas: ¿Existe algún registro sistematizado para las ayudas y los aportes? ¿Cómo son considerados los pobres en la propuesta de EdC?

A continuación se presenta dos cuadros explicativos, tomando los dos últimos años ya que resultaría imposible analizar los 30 años en esta investigación; en el cuadro, se puede observar cómo ha sido el seguimiento del que dona como el que recibe, en donde la parte de los aportes de los empresarios, se destina directamente a cubrir situaciones de emergencia divididas en diferentes categorías: carencias de alimentos, asistencia médica, vivienda, como así también los referidos a la educación (becas para el nivel primario, secundario y nivel superior) estas utilidades a principio cuando se lanzó la propuesta de EdC era primero para los miembros de la comunidad del Movimiento de los Focolares y, después con el tiempo se fue ampliando esta ayuda a personas u asociaciones ajenas a la misma.

En los cuadros se muestra, además de las categorías ya mencionadas, están los destinos, diferenciados en familias, jóvenes y otros entendiéndose personas que no tiene una familia que los ayude o sostenga de la situación que atraviesan.

Estas ayudas, son generalmente categorizadas en permanentes y transitorias. Del seguimiento minucioso que hace el equipo interdisciplinario de EdC, se constata el grado de necesidad como así también se establece la categoría de temporalidad (permanente y transitoria).

De un fragmento de la entrevista se recogió como se detecta la necesidad. Aquí se señala⁵:

Cada persona que nosotros como proyecto detectamos, está vinculada a una región y esa región hay una comunidad del movimiento de los Focolares. No hacemos

⁴Azcuy Virginia, propone 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”.

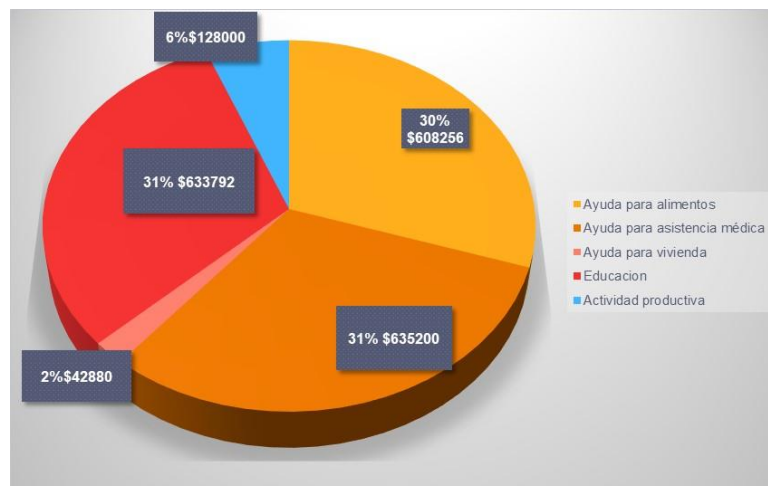
<https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/6706> .

⁵ Entrevista a Camen Becaría. Uruguaya y residente en la ciudad de Mendoza. Forma parte del equipo interdisciplinario, que está en contacto con los empresarios de EdC y también con la recepción de ayudas de los distintos países.

publicidad en internet diciendo “Si necesita ayuda, contáctenos”. Si no que las necesidades van detectadas en esa comunidad; por eso digo que es la comunidad que acompaña.

DESTINACION	JOVENES				FAMILIAS				OTROS				TOTALES			
	PERMANENTE		TEMPORAL		PERMANENTE		TEMPORAL		PERMANENTE		TEMPORAL		PERMANENTE		TEMPORAL	
	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe
ALIMENTACION						2	50120				1	60720	0	0	3	110840
ASISTENCIA MEDICA	3	55720	2	79280	1	54200	1	5560	2	83000	5	210800	6	192920	8	295640
AYUDA CASA					1	22280	1	48640					1	22280	1	48640
EDUCACIÓN																
PRIMARIA																
SECUNDARIA			1	66880											1	66880
UNIVERSITARIA			12	418880			1	23200							13	442080
CURSOS PROFESIONALES			1	44760											1	44760
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS																
APORTES SIN REINTEGRO											1	69640				69640
TOTAL DE AYUDAS	3	55720	16	609800	2	76480	5	127520	2	83000	7	341160	7	215200	27	1078480
TOTAL AYUDAS PERM.	7	215200														
TOTAL AYUDAS TEMP.	27	1078480														
TOTALES	34	1293680														
APORTES EMPRESARIOS		1596000														
APORTES EdeC internacional		302320			MANDAR A COMISION INTERNACIONAL											

Año 2019



Fuente: Elaboración propia de la imagen.

DESTINACION	JOVENES		FAMILIAS		OTROS		TOTALES									
	PERMANENTE		TEMPORAL		PERMANENTE		TEMPORAL									
	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe	No.	Importe								
ALIMENTACION			1	36864		4	209792	1	38400	4	323200	1	38400	9	569856	
ASISTENCIA MEDICA	1	24000	3	174848	1	62464			3	174592	3	199296	5	261056	6	374144
AYUDA CASA			1	10880	1	32000							1	32000	1	10880
EDUCACIÓN																
PRIMARIA																
SECUNDARIA			3	72000										3	72000	
UNIVERSITARIA			14	561792										14	561792	
CURSOS PROFESIONALES																
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS																
APORTES SIN REINTEGRO										2	128000			2	128000	
TOTAL DE AYUDAS	1	24000	22	856384	2	94464	4	209792	4	212992	9	650496	7	331456	35	1716672
TOTAL AYUDAS PERM	7	331456														
TOTAL AYUDAS TEMP.	35	1716672														
TOTALES	42	2048128														
APORTES EMPRESARI	6	2341248														
APORTES EdeC internacion		293120														

Año 2020

Fuentes: Suministrada por la comisión de EdC. Equipo económico. Año 2019 y 2020 (Julio)
Ayudas entregadas por Países

URUGUAY	623104
PARAGUAY	147200
CHILE	367520
ARGENTINA	910304
	2048128

En los siguientes cuadros se mostraran las utilidades efectuadas por los empresarios de EdC y que no fueron puestas en los presupuestos, ya que viendo las necesidades concretas en sus localidades, quisieron contribuir para fortalecer la cultura de la comunión. Estos dos cuadros corresponden al 2018 y 2019.

Utilidades donadas (€)

2018	Máquina para etiquetar y sueldos de los empleados en la Mariápolis Lía	14.702,75
	Proyecto de energía renovable "Mariápolis Lía	1.799,63
	Ayuda para las escuelas de formación en EdC	1.750,00
	Congreso de EdC y aporte para el desarrollo de una ruta 127	87.303,30
	Aporte para la org Tinku Kamayu	2.810,00
	Aporte de materiales para la construcción para empleados Fazenda	21.237,45
	Total	129.603,13

2019	Para sostener actividades productivas	590,00
	Para asistencia medica	8.515,00
	Para ayuda construcción	2.428,00
	Para formación en EdC y formación a jóvenes	22.386,00
	Para ayudar a empresas locales en dificultad	55.274,00
	TOTAL	89.193,00

Fuente: Elaboración propia de las imágenes

Si bien los cuadros es un mínimo reflejo de los dos años tomados para esta investigación, resulta importante indicar que fueron 30 años de EdC de aportes ininterrumpido, lo cual se constata el enorme compromiso en creer que una propuesta de esta característica puede aportar a la transformación local; las personas que fueron ayudadas en estos años, salieron de la situación de vulnerabilidad; y en otros casos, la misma comunidad del movimiento de los Focolares con diversas acciones acompañan a esas personas, sosteniéndolas económicamente (personas con una jubilación mínima y con una precariedad de salud) o también familias, donde si bien los padres trabajan y los sueldos no alcanzan, con creatividad se intenta dar un acompañamiento para que puedan salir de la situación de vulnerabilidad a través del proyecto de incubadora de empresas de EdC.

En cuanto a cómo son considerados los pobres, resulta oportuno indicar que existen dos tipos de pobreza. Uno, que abarca una gradualidad de situaciones límites: una pobreza padecida, la miseria, el atropello de los derechos humanos, de la dignidad de las personas. La pobreza material en un individuo se manifiesta por la carencia de oportunidad real, determinada por limitaciones sociales causadas y profundizadas por injusticias y/o circunstancias personales. El segundo tipo de pobreza es la libremente elegida, la que viene de las bienaventuranzas evangélicas y que constituye la pre-condición para derrotar la pobreza injusta e inhumana.

La primera pobreza se sufre a causa de los demás o de las circunstancias, la segunda es elegida, necesita de una "cultura": una experiencia que no puede ser comprendida si no se vive. Es esta la "cultura de comunión" sobre la que se apoya el proyecto de EdC. Por lo tanto, ante la pregunta de cómo son considerados los pobres; es menester destacar que los pobres son parte de la EdC. Desde esta perspectiva la pobreza causada por la desigualdad encuentra un camino de solución con una mayor comunión y la pobreza elegida, se asientan las bases para una cultura capaz de superar el egoísmo y los propios intereses.

De otro fragmento de la entrevista se señala el trabajo efectuado, y por lo tanto se consultó: En estos 30 años de EdC, ¿qué aspectos consideras que se mejoró y que aspectos podría mejorar tanto en los aportes de los empresarios de EdC, como en las ayudas?

Con respecto a los aportes hay una mayor conciencia y con una mayor gana de responder a este proyecto. No siempre las ganas coinciden con las posibilidades porque las empresas pasan sus situaciones difíciles. Hubo momentos podían dar esa tercera parte de las utilidades, pero hubo empresas que no pudieron. Yo lo que rescato de estos años es que nunca faltó la comunión, quizás no se dio en utilidades, pero nunca faltó la experiencia inclusive los dolores. Siempre hay para crecer pero en estos años se llegó a una comunión con los empresarios. Por otro lado, con las personas que ayudamos nunca fue un asistencialismo, sino que se intento es acompañar a esa persona a que salga de la situación en la que está. Al principio había una planilla. Hoy hay una comunidad que acompaña a esta persona para que salga de su situación o una comunidad que acompaña para que puedan llegar a fin de mes. Hay personas que por ejemplo se las tiene que ayudar de por vida porque no se tienen las posibilidades o porque son jubilados o tiene una enfermedad. Ha crecido hoy la comunidad

Continuando con el relato de Becaria Carmen⁶ ella decía: “*nunca faltó la comunión*”. En estos 30 años se evidencia una comunión capaz de superar las dificultades y con contextos tan turbulentos y cambiantes como el de Argentina, Paraguay, Chile y Uruguay, superando la lógica del cuidar el propio capital, de hacer espacio al otro y de recibir espacio en el otro (al que necesita, al pobre). En este sentido la comunión para Crivelli Lucas⁷ tiene premisas, así afirma:

La comunión tiene tres premisas. Es una cuestión de libertad y por lo tanto no puede ser impuesta. Presupone la justicia, es decir el reconocimiento de la igualdad de cada mujer y de cada hombre, así como la dignidad de cada persona, independientemente de los méritos individuales. Y se encarna en la fraternidad, entendida como la capacidad de hacer espacio al otro y de recibir espacio en el otro. La fraternidad permite que los iguales sean personas distintas unas de otras y considera esta diversidad como una riqueza.

De lo expuesto hasta aquí resulta oportuno subrayar que la comunión en esta parte de la distribución de los aportes y ayudas no se pone en una condición de asimetría, sino que todo es don, tanto el que da como el que tienen una necesidad. Don que se entrega sin pedir nada a cambio, un don gratuito que no pasa por la lógica del reconocimiento sino por la lógica que el pobre en este caso es un igual a mí; así lo señala Cavalieri Pietro (2007:12) cuando afirma:⁸

Existen muchas relaciones distintas, pero aquellas fundadas en la reciprocidad constituyen un paradigma, un modelo relacional muy específico y particular. De hecho, cada uno de los

⁶ Entrevista a Becaria Carmen. Uruguaya y residente en la ciudad de Mendoza. Forma parte del equipo interdisciplinario, que está en contacto con los empresarios de EdC y también con la recepción de ayudas de los distintos países

⁷Crivelli, Lucas: <https://www.edc-online.org/es/publicaciones/noticiario-edc/n-41/10907-las-verdaderas-riquezas-y-pobrezas.html>

⁸ Cavalieri Pietro (2007:12) Viviendo el uno con el otro. Para una cultura de relación, Ciudad Nueva.

participantes presta atención para mirar al otro no solo como “otro-de-sí” (diferente y distinto de sí) sino como “otro-de-sí” necesario fundamental para la expresión y realización de sí. En esta prospectiva, el otro de alguna manera “me” hace ser. Contribuye a aquello que potencialmente existe en mí, a despertar aquello que soy y aquello que puedo ser. En la dinámica de reciprocidad yo estoy atento al otro, lo acojo, lo sostengo en su ser distinto al mismo tiempo asume la misma actitud hacia mí.

CONCLUSIÓN

Un último aspecto a considerar dada las características particulares de este año, se consultó si por la pandemia, la comunión había disminuido, ¿En estos tiempos de pandemia el aporte de los empresarios de EdC disminuyó o se frenó la comunión?

Cuando comenzó la pandemia, empezamos hacer un trabajo exhaustivo de cada región donde está la comunidad de EdC y cuando arranco la pandemia, pensamos que los primeros afectados serían los empresarios porque no tendría la posibilidad de aportar. Y allí en cada comunidad revieron la situación de cada persona que necesitaba ayuda y en muchas de ellas, nos dijeron que se asumían localmente la necesidad para afrontar esas ayudas. Ya que la comunión que hace cada empresario lo destina a una comisión local y esa comisión local está en comunicación con la comisión nacional e internacional para saber las necesidades ya sean localmente, nacional e internacional. Cuando voy a hablar con los empresarios me decían: “con gran esfuerzo mantengo el compromiso”. Solo un empresario porque tuvo que cerrar la empresa no pudo aportar la ayuda que se había comprometido. No se sabe si el año que viene como será pero este año aportan.

Parece oportuno indicar lo que afirma Gol Lerna⁹, cuando los bienes, los talentos, las ideas son compartidas se genera una abundancia así lo señala: “El desapego espiritual de los bienes, vivido por amor, hace que los bienes, los talentos, las ideas y la buena voluntad circulen generando abundancia. En la cultura de comunión encontramos una capacidad enorme de generar riqueza compartida”.

El tema analizado en esta ponencia intentó reflejar en la entrevista y en los cuadros, una fotografía del trabajo silencioso y desinteresado de muchas personas como en el caso del equipo interdisciplinario que está en contacto con los empresarios y con los que necesitan la ayuda, en donde toda su tarea de sistematización es donación de tiempo, de poner allí los talentos al servicio de la comunión y donde toda su tarea no es onerosa sino voluntaria.

En cuanto a la última pregunta de investigación ¿Cómo son considerados los pobres en la propuesta de EdC? La economía de comunión nace como respuesta antes las desigualdades sociales pero no solo esto sino que, quienes adhieren al proyecto de EdC dan valor a otra forma de pobreza: es la “elegida” así, empresarios, ciudadanos, empleados, académicos, deciden renunciar algo propio y usar los bienes con responsabilidad y sobriedad. Los bienes cuando se comparten, se experimentan la felicidad, es decir una cultura capaz de superar la lógica del tener.

⁹<https://www.edc-online.org/es/publicaciones/noticiario-edc/n-41/10906-la-riqueza-de-la-comunion.html>

En síntesis, a partir de lo analizado, la circulación del destino de los beneficios “puestos en común” de los empresarios de EdC. Se hace en forma sistemática, ininterrumpida, analizado exhaustivamente cada situación ya que implica un trabajo de transparencia entre quienes: donan, acompañan y reciben.

REFERENCIAS

Azcuy, V. (2009). “Una mística de unidad para el tercer milenio”. *Revista Teología*, Tomo XLVI, Nº 98, 11-30. <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/6706> .

Bruni, L. (2008). “La propuesta de la Caritas in Veritate”. En: *Aggiornamenti Sociali*, n.01/2010. Disponible en: <http://www.edc-online.org/es/publicaciones/articulos-de/luigino-bruni/5745-reciprocidad-y-gratuidad-dentro-del-mercado.html>

Crivelli, L. (2015). “La miseria, espejo de relaciones dañadas. Cinco "capitales" esenciales para la vida”. Del Noticiero, “*Economía de Comunión - una cultura nueva*”, n.41, Julio. Disponible en: <https://www.edc-online.org/es/publicaciones/noticario-edc/n-41/10907-las-verdaderas-riquezas-y-pobrezas.html>

Cavalleri, P. (2007). “Viviendo el uno con el otro. Para una cultura de relación”. Ciudad Nueva.

Gol, L. (2015). “La pobreza, con sus privaciones materiales, se puede interpretar también como aislamiento y exclusión social. Luchar contra la pobreza supone conducir a la persona hacia la participación”. Noticiero “*Economía de Comunión - una cultura nueva*” n.41, Julio. Disponible en: <https://www.edc-online.org/es/publicaciones/noticario-edc/n-41/10906-la-riqueza-de-la-comunion.html>

Vasilachis, I. (2009). “Los fundamentos ontológicos y epistemológicos de la investigación cualitativa”. V.10, Nº 2, Art.30, Mayo. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*. Disponible en: <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/rt/printerFriendly/1299/2778>

Vasilachis I. (2007). “El aporte de la epistemología del sujeto conocido al estudio cualitativo de las situaciones de pobreza, de la identidad y de las representaciones sociales”. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 8(3), Art. 6, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs070364> [Fecha de acceso: 08-26-08].

Vasilachis, I. (2006) *Estrategias de investigación cualitativa La investigación cualitativa*. Barcelona: Ed. Gedisa.

APENDICE: PROGRAMA XXVI JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

MIÉRCOLES 16 DE SEPTIEMBRE

CONFERENCIA 10:00

EL ANTROPOCENO Y LOS BIENES COMUNES. HERRAMIENTAS CONCEPTUALES PARA PENSAR LA NUEVA ERA.

Benjamin Coriat (Université Sorbonne Paris Nord)

Coordinadora: Cynthia Srnec (Universidad de Buenos Aires. IIEP-CONICET y Fondation d'entreprise MGEN pour la santé publique/ LITEM)

Discusión a cargo de Mercedes Campi (CONICET – IIEP-BAIRES)

13:00 SIMPOSIO. DEVENIRES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y LOS COMUNES. ANÁLISIS DE DESAFÍOS Y COMPLEMENTARIEDADES EN TIEMPOS DE CRISIS

Organizadora: Ana Sofía Acosta Alvarado (Université Sorbonne Paris Nord) y Cynthia Srnec (Universidad de Buenos Aires. IIEP-CONICET y Fondation d'entreprise MGEN pour la santé publique/ LITEM)

COMPRENDER LA EVOLUCIÓN DEL DISCURSO SOBRE LOS COMUNES: LOS COMUNES COMO HERRAMIENTA HABILITADORA PARA LA DEMOCRACIA.

Ana Sofía Acosta Alvarado (Université Sorbonne Paris Nord)

ANÁLISIS DE LAS CONTRIBUCIONES DEL COOPERATIVISMO AGROPECUARIO AL DESARROLLO SOSTENIBLE Y DE LOS COMUNES. DEL CONOCIMIENTO A TRAVÉS DE PROCESOS DE VINCULACIÓN Y TRANSFERENCIA.

Claudia Sabrina Monasterios (UNQ)

CONTRIBUCIÓN AL ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MUTUALISMO Y LOS COMUNES.

Cynthia Srnec (Universidad de Buenos Aires, IIEP CONICET. Fondation d'entreprise MGEN pour la santé publique/ LITEM)

COMMONS: THE ALTERNATIVE TOOL TO CLIMATE CHANGE MITIGATION

Alexandre Guttman (Université Sorbonne Paris Nord)

BIENES COMUNES NEGATIVOS: PENSAR LOS BIENES COMUNES MÁS ALLÁ DE LAS COSAS ÚTILES

Bruno Carballa Smichowski (Chronos)

14.30 HS — 18:00 HS 18:00 HS SIMPOSIO

ECONOMÍA DE LA COMUNIÓN V. IDEAS, CONCEPTOS Y EXPERIENCIAS. RECIPROCIDAD, GRATUIDAD, COMUNIÓN, DON

Organizador: Julio A Ruiz

HACIA UN MODELO DE GESTION DE EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN: COMPARACIÓN DE MODELOS RELACIONADOS

Marcelo Enrique Medina Galván (UNT)

UN ANÁLISIS DE LA CIRCULACIÓN DEL DESTINO DE LOS BENEFICIOS “PUESTOS EN COMÚN” DE LOS EMPRESARIOS DE EDC. UN PRIMER RESULTADO DE CAMPO: Casos de Argentina, Chile

María Inés Silvestro (UTN Regional Mendoza)

LOS BIENES RELACIONALES UN FACTOR SOCIO-ECONÓMICO PARA EL DESARROLLO LOCAL.

Virginia Osorio (Suma Fraternidad)

PANEL DE EMPRESARIOS

John Mundell, CEO, Mundell & Associates, Inc. (Indianapolis USA)(Indianapolis USA)- Carmen Amarillo, Executive Training S.R.L. (Tucumán Argentina)

CONFERENCIAS 19:00 -20:00

Ramón García Fernández (Universidade Federal do ABC – Brasil) y Carlos Eduardo Suprinyak (Universidade Federal de Minas Gerais – Brasil)

La ANPEC y la creación de una comunidad pluralista de economistas en Brasil.

Moderador: Leonardo Ivarola

11 HS — 13.00 HS SIMPOSIO: LA GOBERNANZA MODERNA EN TIEMPO DEL COVID.

Organizador: Juan José Gilli

LA APLICACIÓN DE LA GOBERNANZA MODERNA ANTE PROBLEMAS PERVERSOS

Nora Gorrochategui

GOBERNANZA Y TRANSPARENCIA EN EL ESTADO DE EMERGENCIA

Juan José Gilli

EFFECTOS DE LA PANDEMIA SOBRE EL CONTROL PÚBLICO

Emilia Lerner

13.00 — 16:30 HS SIMPOSIO ADAM SMITH.

Organizadora: Ruth Pustilnik (Universidad de Buenos Aires, CIECE—FCE)

ADAM SMITH ENTRE LO NATURAL Y LO POLITICO

Hernán Gabriel Borisonik

IMAGINACIÓN, CREATIVIDAD E INNOVACION EN ADAM SMITH

Gonzalo Carrión

RAÍCES FILOSOFICAS EN EL NACER DE LA ECONOMIA POLITICA: LA (IN)COMPLETITUD DEL PROYECTO DE ADAM SMITH

Mauro Ciani

DE LA PRIMERA A LA TERCERA EDICION DE WN: LA EVOLUCION DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO DE ADAM SMITH A LA LUZ DE SUS TEXTOS DE SUS TEXTOS

Alvaro Perpere Viñuales

ADAM SMITH. RETROALIMENTACIÓN ENTRE VIRTUD Y AMBIENTE.

Ruth Pustilnik

17:00 HS — 19:00 HS SIMPOSIO: ASPECTOS RELEVANTEMENTE SIMILARES DE LOS MODELOS

Organizadora: Nora Alejandrina Schwartz (FCE--UBA)

¿IMPORTA LA MATERIALIDAD DE LOS MODELOS AL RAZONAR CON ELLOS?

Nora Alejandrina Schwartz (FCE--UBA)

REALISMO Y SIMILARIDAD EN LOS MODELOS ECONÓMICOS

Leonardo Ivarola (CONICET, Universidad de Buenos Aires, IIEP – UBA-CONICET

¿EL MAYOR ERROR DE TODOS LOS TIEMPOS? —ERGODICIDAD Y TEORÍA ECONÓMICA.

Pablo J. Mira (Universidad de Buenos Aires, IIEP- UBA-CONICET)

11.00 HS – 13.00 HS SIMPOSIO: APUNTES FILOSÓFICOS SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

Organizador: Agustín Martínez (Departamento de Computación,(Departamento de Computación, FCEN--UBA)

EL PROBLEMA DE UNA SEMÁNTICA INTERNA EN LOS AGENTES ARTIFICIALES.

Mariana Olezza (Universidad de Buenos Aires, IIEP, CIECE)

LAS MUCHAS CARAS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y SUS CONSECUENCIAS (FILOSÓFICAS)

Andrés A. Ilčić (CONICET — UNC)

CONDICIONES DE POSIBILIDAD DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Agustín Martínez (Departamento de Computación, FCEN—UBA).

14:00 HS – 17.00 HS SIMPOSIO: CAMPOS DISCIPLINARES Y CORRIENTES DE PENSAMIENTO EN LA FORMACIÓN DEL ESTUDIANTADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES DESDE SU CREACIÓN.

Organizadora: Viviana Román (IIEP, UBA-CONICET, CEED)

ALGUNAS CORRIENTES Y AUTORES RELACIONADOS CON LA CREACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS – UBA

Eduardo R. Scarano (Universidad de Buenos Aires – CIECE)

LA FORMACIÓN DE ECONOMISTAS POLÍTICOS PARA EL DESARROLLO EN BUENOS AIRES, 1958 -1966.

Mariano Arana

EL LUGAR DE LA LA HISTORIA ECONÓMICA EN LOS PLANES DE ESTUDIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Viviana Román (IIEP, UBA–CONICET, CEED)

LA ENSEÑANZA DE LA HISTORIA ECONÓMICA EN EL PLAN DE ESTUDIOS “E” DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.

Juan Lucas Gómez

JUEVES 17 DE SEPTIEMBRE

10.00 HS – 12.30 MESA REDONDA EN MEMORIA DE MARIO BUNGE (1919--2020).

Organizador: Javier Legris (IIEP, CONICET - Universidad de Buenos Aires, CIECE)

ULTIMAS AVENTURAS DE MARIO BUNGE EN BUENOS AIRES: BREVE CRÓNICA DEL SEMINARIO DE FILOSOFÍA DE LA CIENCIA (2010-2015)

Javier López de Casenave (Departamento de Ecología, Genética y Evolución, FCEN, Universidad de Buenos Aires)

CIENCIA Y SEUDOCIENCIAS

Alejandro Cassini (CONICET - Universidad de Buenos Aires)

MARIO BUNGE, LAS CONCEPCIONES SEMÁNTICAS Y LA METATEORÍA ESTRUCTURALISTA.

Pablo Lorenzano (CEFHC - UNQ/CONICET)

12:45 HS – 14:45 MESA EPISTEMOLOGÍA Y CONTABILIDAD.

Moderador: Pedro Bosch

EVALUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN CONTABILIDAD SOCIOAMBIENTAL (CSA) EN INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN COLOMBIA.

Nancy Edith Arévalo--Galindo

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LOS ESTÁNDARES CONTABLES: ALGUNOS APORTES DE WATTS, RAPPAPORT Y ZEFF

Diana Gutiérrez Montoya

REPENSAR LA CONTABILIDAD: LA PERSPECTIVA EMANCIPATORIA.

Luis Fernando Valenzuela Jiménez & Yuli Marcela Suárez Rico

15:00 HS – 18:00 HS MESA EPISTEMOLOGÍA Y ADMINISTRACIÓN

Moderador: Valeria S. Valiño

CAMBIO CLIMÁTICO EN DECISIONES DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS ORGANIZACIONES.

Marina Santucci, Patricia Bonatti y Andrea Días

DEFINICION DEL SUJETO HUMANO COMO DETERMINANTE DE LOS LENGUAJES ADMINISTRATIVOS UTILIZADOS EN LAS ORGANIZACIONES.

Héctor Martín Stassi y Guillermo Eduardo Hoffmann.

COMPETENCIAS PROFESIONALES Y LENGUAJES ADMINISTRATIVOS.

Héctor Martín Stassi y Guillermo Eduardo Hoffmann.

APROXIMACIÓN A LA DINÁMICA DE APROPIACIÓN SUBJETIVA DE LOS LENGUAJES ADMINISTRATIVOS.

César Pablo San Emeterio

18:15--19:15 HS CONFERENCIA

Cecilia Hidalgo (Universidad de Buenos Aires)

Epistemología y giro colaborativo en las ciencias del clima

Moderador: Pablo Mira

19:15--20:15 HS CONFERENCIA

Juan José Jardón U. (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo) Ensamblajes ontológicos como fundamento de la Evolución de la Economía Pública

Moderador: Eduardo R. Scarano

10:00 HS — 14:30 SIMPOSIO. PLANTEOS DE ÍNDOLE FILOSÓFICA A LA CIENCIA ECONÓMICA.

Organizadora: Sandra Maceri (IIEP, CONICET-UBA, CIECE)

SOBRE LA DIFICULTAD DE DEFINIR LA ORTODOXIA

Agustín Berasategui (UBA, FCE, CIECE)

¿CUÁL ES EL ALCANCE DE LA REVOLUCIÓN DE LA CREDIBILIDAD?

Florencia Pucci y Juan Andrés Cabral (UBA, FCE, CIECE, IIEP)

¿UTILIDAD ES PROXY DE BIENESTAR? UN ANÁLISIS SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE UTILIDAD DE BENTHAM A MARSHALL

Ariana Scasserra (UBA, FCE, CIECE)

RECESO: 12:00 HS — 12:15 HS 12:15 HS

LA TEORÍA UTILITARISTA Y EL CONCEPTO DE COMPROMISO DE AMARTYA SEN

Florencia Bas (UBA, FCE, CIECE)

DESARROLLO COMO CRECIMIENTO VS DESARROLLO EN TANTO LIBERTAD. UN CASO DE APLICACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA SENEANA.

Candela Slupski (UBA, FCE, CIECE)

LAS CAPACIDADES SENEANAS COMO MODO ALTERNATIVO DE PERSUASIÓN CONTRA EL STATUS QUO

Sandra Maceri (IIEP, CONICET-UBA, CIECE)

15:00 — 18.00 SIMPOSIO ECONOMÍA DE LA COMUNIÓN VI. IDEAS, CONCEPTOS Y EXPERIENCIAS.

RECIPROCIDAD, GRATUIDAD, COMUNIÓN, DON.

Organizador: Julio A Ruiz (UBA, FCE, CIESPA)

RACIONALIDAD EMPRESARIAL ALTERNATIVA Y MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS

Julio Ruiz (UBA, FCE, CIESPA) y Patricio Cossio (FCE - UNT)

ITINERARIO HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE EMPRESAS DE EDC: UNA APROXIMACION DESDE EL ESTUDIO DE CASOS Y EL ANÁLISIS DEL DISCURSO.

Carmen Centineo Alessi (UNC) y Marcelo Enrique Medina Galván (UNT)

VALORES DE LA GESTIÓN CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO DE RESPONSABILIDAD DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Marisol Cuadrado, Cintia Perrulli y Martín Quadro (Universidad Católica de Córdoba)
MUJERES MOLDEANDO LA ESPERANZA: "TALLER EL ALFAR" ESTUDIO DESDE LA EDCO
Elizabeth del R. Rojas

10:00 HS — 14:30 HS MESA. COMPLEJIDAD, PANDEMIA Y CISNES NEGROS
Moderadora: Viktoriya Semeshenko
LO QUE LA PANDEMIA SE LLEVÓ. LAS DIMENSIONES OLVIDADAS EN LAS TEORÍAS DE LA ADMINISTRACIÓN.
Raquel Sastre
ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y SISTEMAS COMPLEJOS ADAPTATIVOS COMO ALTERNATIVA FRENTE A LOS
DESAFÍOS MEDIOAMBIENTALES.
Gabriel Alberto Rosas Sánchez
LA TESIS DE CHURCH-TURING-CHAITIN Y LA CUESTIÓN DEL DETERMINISMO Y EL ALEATORISMO EN EL
COMPORTAMIENTO DE LOS FENÓMENOS ECONOMICOS.
Mirta L. Gonzalez y Alberto H. Landro
LOS PROCESOS DE CONSTRUCCIÓN DE EVIDENCIA PARA LA POLÍTICA PÚBLICA SANITARIA EN LA CIUDAD
DE BUENOS AIRES.
Javier García Fronti y Pablo Matías Herrera
INNOVACIÓN Y CISNES NEGROS: EL PUNTO DE VISTA DEL HOMO ECONOMICUS
Mariano Dottori
EMERGENCIA Y COMPLEJIDAD EN EL MODELADO ECONÓMICO: TEORÍA DE REDES Y MODELOS BASADOS
EN AGENTES.
Deborah Noguera

15:00--17:30 MESA. EPISTEMOLOGÍA Y ECONOMÍA
Moderador: Diego Weisman (CIECE, IIEP, UBA-CONICET)
LA IMPORTANCIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO EN EL RENACIMIENTO DE LA ALTA TEORÍA.
Luis Alvaro Gallardo Eraso
EPISTEMOLOGÍAS FEMINISTAS, Y SU IMPACTO EN EL PENSAMIENTO CIENTÍFICO ECONÓMICO.
Adriana González Burgos
LA NATURALEZA SIMBÓLICA DEL DINERO: ARISTÓTELES, POINSOT, FREGE Y PEIRCE
Ricardo Crespo

VIERNES 18 DE SEPTIEMBRE

12:00 – 14:00 MESA REDONDA
MESA REDONDA DE HOMENAJE A RICARDO I. GÓMEZ
Organizador: Eduardo R. Scarano (IIEP-BAIRES, CIECE-FCE, UBA)
CÓMO CONOCÍ A RICARDO GÓMEZ Y APRENDÍ A APRECIARLO COMO PERSONA Y ACADÉMICO.
César Lorenzano
SOBRE LA TRADICIÓN AXIOMÁTICA Y EL CONCEPTO DE TEORÍA FORMAL.
Javier Legris
RICARDO GÓMEZ: SUS VALORES COMO FILÓSOFO Y COMO DOCENTE.
Alicia E. Gianella

14:30 - 17:30 HS MESA. EVIDENCIA, CREDIBILIDAD E INSTITUCIONES
Moderador: Guido Sánchez
EL MITO DEL 28D
Nicolás Berneman (CIECE, FCE_UBA)
EL PROBLEMA ESTRATÉGICO EN LA REVOLUCIÓN DE LA CREDIBILIDAD EN ECONOMÍA EMPÍRICA
Lucas Miranda
ESTRUCTURALISMO Y EVIDENCIA
Diego Weisman
LA TEORÍA DE LAS INSTITUCIONES COMO EQUILIBRIOS DE JUEGOS REPETIDOS: APLICACIÓN AL CASO
MALTHUSIANO
Manuel Calderón

18:00 HS – 19:00 HS CONFERENCIA:
Diego Lawler (CONICET – SADAF)
Los estándares como artefactos
Moderadora: Sandra Maceri.

19:00 HS – 20:00 HS CONFERENCIA: Maria Alejandra Madi (Fia Bussiness School - Sao Paulo)

The philosophy of Keynes and Hayek: semiotic paths to complexity Moderadora: Viktoriya Semeshenko

viernes 18

10:00 HS 10:00 HS – 13:30 MESA. ECONOMÍA, TRABAJO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.

Moderador: Martín Roldán

EL TRABAJO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: UNA LECTURA DESDE EL PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO.

María María Guadalupe

LA REPUTACIÓN Y LA RELACIÓN CON PARTES INTERESADAS COMO DETERMINANTE PARA LA ADOPCIÓN Y DIVULGACIÓN DE PRÁCTICAS DE RSE EN EL SECTOR BANCARIO.

Leidy Katerine Rojas Molina, María Soledad Campos Lucena y José Ángel Pérez López

RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS OSC DE LA PROVINCIA DE NEUQUÉN

María Ayelén Hollmann y Gabriela Pacheco

PRODUCCIÓN DE NUEVAS SUBJETIVIDADES PLUSMODERNAS: CAMBIOS EN EL TIEMPO Y ESPACIO EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO EN TELETRABAJADORES/AS DURANTE LA CUARENTENA.

Diego Mansilla Galdeano

14:00 HS 18:00 HS MESA METODOLOGÍA, MODELOS Y DECISIONES.

Moderadora: Mariana Olezza

TRANSICIÓN DE CARRERA: DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL A LA INVESTIGACIÓN ACADÉMICA. DESAFÍOS METODOLÓGICOS DESDE LA PERSPECTIVA DEL DOCTORANDO EN CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS.

Yamila L. Martin Ferlaino

LA ECONOMÍA CREATIVA: UN NUEVO ESPACIO PARA LOS SABERES Y LOS LENGUAJES

Siría Miriam García

MODELOS ECONÓMICOS Y DEVALUACIONES. UNA COMPARACIÓN DE DIFERENTES MECANISMOS DE TRANSMISIÓN.

Tomás Nehuén Marturet

EFFECTOS ASOCIADOS A LA IMPLEMENTACIÓN DE NIIF 16 ARRENDAMIENTOS, EN COMPAÑÍAS LISTADAS EN LA BOLSA DE VALORES DE COLOMBIA.

Leidy Katerine Rojas Molina y Yuly Andrea Franco Gómez

CÓMO TOMAR DECISIONES MÁS EFECTIVAS.

Patricia Bonatti

10:00 HS – 14:00 HS MESA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO.

Moderador: Leandro Habermeld

LA SOLUCIÓN DE WALTER EUCKEN A LA DISPUTA POR LOS MÉTODOS.

Facundo Corvalán Araujo y Gustavo Alberto Masera

EL PROCESO DE ESCRITURA DEL DAS KAPITAL DE KARL MARX. OBSERVACIONES SOBRE EL ORDEN CRONOLÓGICO EN LA FORMA DE VALOR.

Daniel Dveksler

SOBRE LA METODOLOGÍA DE LA ESCUELA AUSTRIACA.

Juan Cabral

THOMAS KUHN Y LAS REVOLUCIONES CIENTÍFICAS EN ECONOMÍA

Adrián Ravier