

# XXVII JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

## Actas

Anabel Vitaliani  
(compiladora)

*Centro de Investigación en Epistemología de las  
Ciencias Económicas*

Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Buenos Aires

Av. Córdoba 2122 1º p. Aula 111  
(1120) Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Argentina  
Tel. (54-11) 4370-6152  
Correo electrónico: [jece.fce@gmail.com](mailto:jece.fce@gmail.com)

**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](mailto:iiep@economicas.uba.ar)  
<https://iiep.economicas.uba.ar/>

Vitaliani, Anabel

Actas de las XXVII Jornadas de epistemología de las ciencias económicas / Anabel Vitaliani ; compilación de Anabel Vitaliani. - 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 978-950-29-1999-7

1. Epistemología. 2. Metodología de la Investigación. 3. Economía. I. Título.  
CDD 330.071

## Índice

|   |     |
|---|-----|
| PRÓLOGO.....  | 5   |
| ACERCA DE LA JUSTIFICACIÓN SUBJETIVISTA DE LAS CARACTERÍSTICAS ESTOCÁSTICAS DE LOS MODELOS ECONOMETRÍCOS: UNA PROPUESTA A PARTIR DE LOS POSTULADOS DEL BAYESIANISMO CONVEXO ..... | 7   |
| González, Mirta L. y Landro, Alberto H.   |     |
| ALTERNATIVAS RETÓRICAS EN MACROECONOMÍA.....  | 18  |
| Mira, Pablo J.  |     |
| BUENAS EXPLICACIONES Y LOS MICROFUNDAMENTOS DE LA MACRO.....  | 24  |
| Mira, Pablo J.  |     |
| CAMBIO TECNOLÓGICO Y MERCADO LABORAL EN ARGENTINA.....  | 30  |
| Marturet, Tomás Nehuén  |     |
| CAUSALIDAD Y ANÁLISIS ECONÓMICO: LA ECONOMETRÍA COMO EXPRESIÓN DE LAS PERSPECTIVAS SOBRE LA CAUSALIDAD .....  | 37  |
| Núñez Michea, Felipe Agustín  |     |
| CONTRIBUCION Y VIGENCIA DE LA ESCUELA HISTÓRICA DE ECONOMÍA EN LAS ISLAS BRITÁNICAS .....   | 48  |
| Corvalán, Facundo Gustavo y Masera, Gustavo Alberto   |     |
| DESARROLLO DEL CAPITAL NARRATIVO EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN EN ARGENTINA .....   | 58  |
| Centineo Alessi, Carmen y Medina Galván, Marcelo  |     |
| EFFECTOS NO ECONÓMICOS DEL COMERCIO EN "LA RIQUEZA DE LAS NACIONES" ..  | 69  |
| Oneto, Francisco Raúl   |     |
| FACTORES QUE AFECTAN LA CONTINUIDAD DE LA EMPRESA FAMILIAR.....   | 75  |
| García Aráoz, Rodolfo; Lucero Bringas, María de los Ángeles y Ribbert, Elsa Érica   |     |
| FALLOS PERIFERICOS EN LOS DISEÑOS TECNOLÓGICOS .....  | 83  |
| Scarano, Eduardo R.   |     |
| HERRAMIENTAS DE GESTIÓN PARA DAR SOLUCIÓN A CONFLICTOS MOTIVACIONALES EN EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN.....  | 92  |
| Cativa, Alexandra   |     |
| HOMO SAPIENS ÆCONOMICUS COMO ALTERNATIVA AL HOMO ÆCONOMICUS FRENTE A LA CRISIS ECOLÓGICA.....   | 104 |
| Rosas Sánchez, Gabriel Alberto  |     |
| HUMANIZAR LA ECONOMÍA: PRÁCTICAS Y VALORES DE UNA EMPRESA QUE BUSCA GENERAR UN CAMBIO CULTURAL .....  | 114 |

|   |     |
|---|-----|
| Cossio, Patricio; García, Javier Antonio y Medina Galván, Marcelo Enrique   |     |
| LA MODERACION O CONTINENCIA COMO ELEMENTO CONSTITUTIVO DE “LA RIQUEZA DE LAS NACIONES” Y DE “LA TEORIA DE LOS SENTIMIENTOS MORALES” DE ADAM SMITH ..... | 122 |
| Pustilnik, Ruth   |     |
| LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL: EL SEGUIMIENTO DE LOS ODS EN LOS REPORTE CORPORATIVOS .....  | 126 |
| Gilli, Juan José y Sotomayor, Sonia   |     |
| LA SUSTENTABILIDAD EN LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL. ¿MITO O VERDAD? .....  | 132 |
| Días, Andrea  |     |
| LAS CLASES DE ECONOMÍA DURANTE LA PANDEMIA EN LAS ESCUELAS SECUNDARIAS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES .....   | 144 |
| Lo Cascio, Jorge  |     |
| MODELOS ECONÓMICOS. EL ROL CRUCIAL DE LOS SUPUESTOS .....   | 155 |
| Fabris, Julio Eduardo y Failla-Rossi, Pablo   |     |
| NECESIDAD DE ENCUENTRO ENTRE EL ENFOQUE DE LA FELICIDAD Y EL ENFOQUE DE LAS CAPACIDADES .....   | 165 |
| Caravaggio, Leonardo A.   |     |
| PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN LA COMUNIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA EDC: CASO INCUBADORA MENDOZA .....  | 179 |
| Silvestro, María Inés   |     |
| VALORES DE LA GESTIÓN CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA. ....                   | 197 |
| Cuadrado, Marisol y Quadro, Martín  |     |

## Prólogo

Las múltiples y profundas problemáticas del mundo que nos rodea nos presentan la necesidad de transformarlo. Son la curiosidad y la impaciencia respecto al entendimiento de la economía y la sociedad lo que nos mueve, primero, a entenderlo, y es el debate epistemológico lo que nos permite esbozar cómo. Es por esto que desde el año 1995 se organizan de manera ininterrumpida las Jornadas en Epistemología de las Ciencias Económicas (JECE): es la oportunidad para juntar y hacer que dialoguen personas e investigaciones de distintas especializaciones, niveles educativos y experiencia en pos de la construcción de conocimiento. Este es el objetivo de las Jornadas, y es una decisión epistemológica en sí misma. En el presente libro reunimos una selección de los trabajos presentados en las XXVII Jornadas de Epistemología, organizadas por el CIECE y el IIEP (UBA-CONICET) y llevadas a cabo en nuestra casa de estudios los días 22, 23 y 24 de septiembre de 2021. Esperamos sea un aporte a todo aquel que tenga interés en la filosofía de las ciencias sociales, y de la ciencia en general. Al fin y al cabo, todo lo que sabemos no es nada más (ni nada menos) que consecuencias de nuestras decisiones epistemológicas.

*Anabel Vitaliani*

Las XXVII jornadas fueron posibles gracias al apoyo económico del CONICET y la Secretaría de Ciencia y Técnica (SeCyT) de la Universidad de Buenos Aires (UBACYT)

## **XXVII JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA STAFF**

### **COMITÉ ACADÉMICO**

**Crespo, Ricardo (Universidad Austral)**  
**García Bermejo, Juan Carlos (Universidad Autónoma de Madrid)**  
**Gómez, Ricardo (UCLA)**  
**Moro Simpson, Tomás (CONICET)**  
**Maldonado Veloza, Fabio (Universidad de los Andes, Venezuela)**  
**Nudler, Oscar (Fundación Bariloche)**  
**Scarano, Eduardo Rubén (UBA)**

### **COMITÉ ORGANIZADOR**

**Heymann, Daniel (FCE – IIEP - UBA)**  
**Legris, Javier (UBA - CONICET)**  
**Maceri, Sandra (FCE – CIECE - UBA)**  
**Marqués, Gustavo Leonardo (FCE – CIECE - UBA)**

### **COMITÉ EJECUTIVO**

**Semeshenko, Viktoriya (FCE – IIEP – UBA)**  
**Serramo, Martín (FCE – CIECE – UBA)**  
**Hermo, Santiago (FCE – CIECE – UBA)**  
**Ivarola, Leonardo (FCE – CIECE – UBA)**  
**Merovich, Ezequiel (FCE – CIECE - UBA)**  
**Zagarese, Ariel (FCE – CIECE – UBA)**  
**Weisman, Diego (FCE – CIECE – UBA)**

# ACERCA DE LA JUSTIFICACIÓN SUBJETIVISTA DE LAS CARACTERÍSTICAS ESTOCÁSTICAS DE LOS MODELOS ECONOMETRÍCOS: UNA PROPUESTA A PARTIR DE LOS POSTULADOS DEL BAYESIANISMO CONVEXO

González, Mirta L.  
(CIE-UBA)

Landro, Alberto H.  
(CIE-UBA)

## Abstract

Given the biconceptual characteristics of the probabilities associated with an econometric model and based on a variant of Lewis's main principle, belonging to the field of the epistemic theory of probability, based on the calibration criterion and on an "imprecise" definition of chance, it is shown that the degree of reliability on the realizations of a stochastic process admits a subjectivist interpretation in terms of a belief function conditioned by chance and by a analytical component inherent in a causal system resulting from a theoretical structure of economic policy adopted as a starting point.

**Keywords:** biconceptuality, principal principle, econometric models

## Resumen

Dadas las características de biconceptualidad de las probabilidades asociadas a un modelo econométrico y a partir de una variante del principio principal de Lewis, perteneciente al ámbito de la teoría epistémica de la probabilidad basada en el criterio de calibración y en una definición "imprecisa" de la chance, se demuestra que el grado de confiabilidad sobre las realizaciones de un proceso estocástico admite una interpretación subjetivista en términos de una función de creencia condicionada por la chance y por una componente analítica inherente a un sistema causal resultante de una estructura teórica de política económica adoptada como punto de partida.

**Palabras clave:** biconceptualidad, principio principal, modelos econométricos

## 1.- Precuela: subjetivismo y biconceptualidad

La doctrina de la asociación de ideas –que, a partir de la vinculación de la psicología y la epistemología, intentó explicar los procesos psicológicos subyacentes al comportamiento racional- proporcionó la base conceptual que posibilitó las transiciones entre las interpretaciones objetivista y subjetivista de la probabilidad. Los fundamentos de este principio de "*filosofía-cum-psicología*" de la ciencia fueron establecidos por Locke (1689), quien asoció las interpretaciones cualitativa y cuantitativa de la evidencia objetiva y las vinculó a la interpretación logicista de la probabilidad (una interpretación casi exclusivamente filosófica no necesariamente cuantitativa) basada en grados de creencia, generando de esta forma una relación del tipo "*experiencia=creencia*".

A través de este paralelismo entre las interpretaciones objetivista y subjetivista, el asociacionismo logró explicar la relación entre razonabilidad y teoría de la probabilidad postulada por los lógicos de Port Royal y los apologistas ingleses de la Royal Society. La tesis

de Locke sostenía que, a partir de la repetida correlación de sensaciones que la mente transformaba en asociación de ideas, la experiencia generaba creencia y, por lo tanto, probabilidad. De modo que cuanto mayor fuera la frecuencia de la correlación observada, más fuerte resultaría la asociación mental y, por lo tanto, más intenso sería el grado de creencia, la probabilidad y, en consecuencia, la confiabilidad de las generalizaciones inductivas.

Como continuador de la obra de Locke, George Butler (1736) también consideró, en el marco de la interpretación epistémica de la probabilidad, razonamientos inductivos y analógicos expresados en términos frecuentistas. Por su parte Hume (1739), si bien coincidió con el planteo de Locke de igualar probabilidad, experiencia y creencia, reconoció, en su concepción asociacionista-empirista, dos dimensiones netamente diferenciadas: una psicológica-escéptica y otra matemática-cuantitativa y logró una asimilación sin precedentes hasta entonces entre probabilidades filosóficas y matemáticas.

Así como el desarrollo de la teoría de la asociación de ideas vinculó a las interpretaciones objetivista y subjetivista de la probabilidad, su declinación en el siglo XIX profundizó las diferencias entre las mismas hasta volverlas incompatibles.

Si bien la interpretación subjetivista reconoce sus orígenes en la ya mencionada “*filosofía-cum-psicología*” de fines del siglo XVII y del siglo XVIII, recién con la introducción formal del concepto de “*probabilidad personal*” por parte de Ramsey (1931) y de de Finetti (1930) (1937) dejó de ser considerada una curiosidad. Ramsey planteó su propuesta –de corte antilogicista- a partir de una crítica detallada de la interpretación Keynesiana, en tanto que la propuesta de de Finetti –de carácter netamente antifrecuentista se basó en la crítica de la obra de Reichenbach y von Mises.

Dado que la explicación a obtener acerca del comportamiento de un fenómeno perteneciente al ámbito de las ciencias fácticas será siempre incompleta y que, por lo tanto, todo observador se verá inevitablemente obligado a construir inferencias en condiciones de incertidumbre, resulta que estas inferencias carecen de sentido en el dominio de la lógica de lo cierto, ya que no permiten caracterizar como cierto o imposible algo que para el observador aparece como posible pero eventual y que permanecerá en esa categoría sin importar en qué forma ni en qué medida varíe su conjunto de información. Las explicaciones de dicho observador se justifican solamente en el ámbito de la “*lógica de lo probable*” en la que sus posibilidades se reducen a ponderar el rango de los resultados posibles, asignando a cada uno de estos una probabilidad condicionada, es decir una evaluación cuantitativa de su grado de creencia personal –o idea similar- acerca de su ocurrencia.

Esta consideración de la teoría de la probabilidad como una generalización de la lógica formal constituye el núcleo de la interpretación subjetivista de Ramsey y de Finetti y el origen de su pragmatismo-operacionalismo-anti racionalismo.

Si bien Ramsey comparte con de Finetti las características pragmáticas y operacionales de su interpretación de la probabilidad, la radicalización de la dogmática posición de Finettiana profundizó sus diferencias con la propuesta de Ramsey de un subjetivismo estático no-Bayesiano, respecto del subjetivismo dinámico de Finettiano basado en la vinculación entre la condición de intercambiabilidad y el método Bayesiano de asignación de probabilidades, de acuerdo con los postulados del teorema de representación.

Este divorcio conceptual condujo a Ramsey a renegar del subjetivismo y, en un retorno a la teoría de asociación de ideas, a adoptar su “*visión biconceptual*”, la cual considera que el significado de la probabilidad en lógica puede ser diferente de su significado estadístico.

Es decir, propuso dos interpretaciones de la probabilidad: una frecuentista en términos de cocientes de clases y otra, subjetivista entendida como grado de creencia sobre la ocurrencia de un evento individual e intentó (en vano), a partir de una forma de relación entre ambas,



proponer la definición de una probabilidad estrictamente no-subjetiva en términos de grados de creencia y, como una conjetura, que la inducción podía ser justificada de acuerdo con la frecuencia relativa.

## 2.- La objetivización de la chance

En sus notas “*On the hypothesis of limited variety*” (1922), “*Induction: Keynes and Wittgenstein*” (1922), “*Criticism of Keynes*” (1926), “*Truth and probability*” (1926), “*Chance*” (1928), “*Reasonable degree of belief*” (1928) y “*General propositions and causality*” (1929)<sup>1</sup>, como una extensión y generalización de la doctrina de la asociación de ideas y como base de la probabilidad frecuentista, Ramsey introdujo una noción de “*chance*” especialmente apropiada en las aplicaciones a la física de campo (y, como una extensión, en las aplicaciones a las ciencias fácticas). Su propuesta consiste en una interpretación de la “*chance*” como grado de creencia, referido más a un sistema de creencias que a creencias personales referidas a situaciones particulares y caracterizó a la probabilidad en las ciencias físicas como una chance referida a un sistema de teorías científicas comúnmente aceptadas como verdaderas, es decir a un sistema respecto del cual las opiniones de los integrantes de la comunidad científica, basadas sobre la evidencia experimental, convergen. La objetividad de esas teorías, comúnmente aceptadas como verdaderas, conducen a una interpretación objetiva de la chance, en un paradigma determinista. Es decir, en este contexto la interpretación subjetivista de Ramsey del grado de creencia personal transcurre hacia una interpretación objetivista basada en un conocimiento compartido por la comunidad científica. Alternativa a la definición de Ramsey, como un intento de solución al problema de la interpretación de la probabilidad en la mecánica cuántica, Popper (1957)(1959b) introdujo una nueva interpretación objetivista en la que las probabilidades representan el grado de ignorancia del observador y, dado que en la mecánica cuántica las probabilidades se basan (en principio) en una sucesión de observaciones repetidas en igualdad de condiciones, son asimilables a la propensión inherente a dicha sucesión. Es decir, asignar una probabilidad  $p$  a la ocurrencia de un evento  $E$  implica reconocer que la sucesión de repeticiones tiene una propensión tal que, cuando el número de repeticiones aumenta indefinidamente, la frecuencia relativa converge-en-probabilidad a  $p$ .

Esta transición lo condujo a una variante del logicismo en la que las probabilidades de eventos individuales, deben más ser consideradas como dependientes fundamentalmente del conjunto de condiciones a las cuales está referido el evento que del evento mismo.

De modo que esta interpretación propensionalista considera la asignación de probabilidades objetivas a eventos que admiten su repetición en igualdad de condiciones y de probabilidades subjetivas eventos singulares. La cuestión de la caracterización de la relación de estas probabilidades subjetivas sobre la ocurrencia de un evento con la frecuencia relativa del mismo forma parte del problema de la “*falsación*”. De acuerdo con Popper,

*“Las relaciones entre probabilidad y experiencia todavía necesitan ser clasificadas. La investigación de este problema nos conducirá a lo que parecería ser una objeción insuperable a mi punto de vista metodológico. Aunque las afirmaciones probabilísticas juegan un papel de vital importancia en la ciencia empírica son, en principio, impermeables a la falsación estricta”. No obstante, este aparente inconveniente constituirá la base a partir de la cual testear la validez de mi teoría”* (Popper, 1934, p 146).

---

<sup>1</sup> Todas incluidas en Ramsey (1931).

La solución propuesta por Popper a esta dificultad de no poder arribar a una “*falsación estricta*” consistió en apelar a la noción de “*falsación metodológica*” según la cual, aunque las proposiciones sobre las probabilidades no sean estrictamente falsificables, pueden ser utilizadas como argumentos falsables mediante la utilización de tests estadísticos, según los cuales una hipótesis  $H$  puede ser refutada aún cuando desde un punto de vista estrictamente lógico no sea refutable, lo cual implica reconocer que  $H$  es utilizada como una propuesta falsable aun cuando no estrictamente falsificable.

Teniendo en cuenta que la interpretación determinística de la ciencia incorpora consideraciones estadísticas sólo cuando sus leyes y teorías deben ser testeadas y que en la interpretación estadística la probabilidad está incorporada en las leyes, se puede concluir que la regla de falsación constituye una generalización natural de la forma de tratamiento de los errores cuando se contrastan teorías determinísticas.

Asimismo, en el ámbito de la interpretación logicista, Carnap (1945) –a partir del reconocimiento en el lenguaje precientífico de las nociones de probabilidad “a priori” y “a posteriori”– elaboró los conceptos de “*grado de confirmación de una hipótesis*” (asimilable a un grado de creencia subjetivo sobre una chance) –que denotó como  $Pr_1$ – y de “*probabilidad estadística*” –que denotó como  $Pr_2$ . Un planteo relacionado más con su valor semántico, es decir con el contenido que se vincula con el significado a atribuir a la probabilidad, que con su estructura sintáctica.

Si bien, tanto  $Pr_1$  como  $Pr_2$  son funciones de dos elementos (es decir, representan la probabilidad “...de una cosa respecto de cualquier otra cosa”) y, si bien ambas pueden asumir valores comprendidos en el intervalo  $[0,1]$ , sus diferencias conceptuales son muy profundas: la decisión del observador se basa fundamentalmente en la evidencia producida por las observaciones ( $Pr_2$ ) y, en segundo lugar en una asignación analítica de la probabilidad ( $Pr_1$ ) que, si bien no agrega nada a la evidencia producida por las observaciones, intenta explicitar alguna forma de relación lógico-inductiva entre la evidencia y la hipótesis analizada.

Una relación entre operaciones lógicas y operaciones relacionadas con el conjunto de información con que cuenta el observador que el empirismo riguroso de Carnap impidió identificar. Aún aceptando que las primeras influyen sobre las segundas, en la medida que las operaciones lógicas permiten atribuir un grado de confirmación de la información empírica y la información empírica contribuye a la selección de la inferencia inductiva más adecuada, no logró establecer una relación efectiva entre el ámbito analítico representado por la  $Pr_1$  y el ámbito empírico representado por el conjunto de información ( $Pr_2$ ).

### 3.- Calibración y “principio principal”

A modo de resumen se puede concluir, entonces, que las interpretaciones biconceptuales de la probabilidad obtenidas de los postulados de la doctrina de la asociación de ideas, no lograron definir en forma rigurosa el vínculo entre la evidencia objetiva y los grados de creencia sobre los valores a asumir por una variable aleatoria  $Y(t)$  representativa del valor a adoptar por un fenómeno dinámico perteneciente al ámbito de las ciencias fácticas cuyo dominio es  $\Omega(t, Y)$ .

Es el “*principio principal*” de Lewis (1980) el que, a partir de las probabilidades Carnapianas, postula una restricción a la racionalidad de las probabilidades personales y una definición implícita de probabilidades objetivas, basada en la existencia de una vinculación racional

entre la chance objetiva,  $\pi \left[ \frac{(Y(t) \in C)}{E(\tau)} \right]$  (donde  $C$  denota una partición  $C$  del dominio  $\Omega(t, Y)$ ,  $C \subseteq \Omega(t, Y)$  y  $E(\tau)$  ( $\tau < t$ ) representa un conjunto de información formado por “evidencia admisible”) y el grado de creencia sobre dicha chance,  $f^{(C)}(\cdot)$ , consistente en una medida híbrida construida como la probabilidad de una probabilidad. De modo que, si se verifica que la chance  $\pi \left[ \frac{(Y(t) \in C)}{E(\tau)} \right] = p$ , entonces será:

$$f^{(C)} \left\{ (Y(t) \in C) / \pi \left[ \frac{(Y(t) \in C)}{E(\tau)} \right] = p, S(\tau) \right\} = p$$

donde  $S(\tau)$  denota una proposición “admisible” al momento  $t$  compatible con la chance<sup>2</sup>.

Es decir, a partir del supuesto que, como parte de la teoría de la evidencia, la función de creencia es una función de probabilidades condicionada y en el contexto del condicionamiento Bayesiano, el principio principal postula que la chance objetiva existe, que constituye una evidencia dominante y que, en consecuencia, si al momento  $t$ , la evidencia con que cuenta el observador incluye la proposición que la chance  $(Y(t) \in C)$  es  $p$ , entonces su grado de creencia en la ocurrencia de  $(Y(t) \in C)$  será  $p$ .

Con respecto a la implicación en ambos sentidos entre funciones de creencia y funciones de probabilidades condicionadas, debe tenerse en cuenta que esta equivalencia, de acuerdo con los postulados del principio principal, es estática; es decir se verifica solamente respecto de grados de creencia relacionados con probabilidades “a priori” (no nulas), pero no permite evaluar variaciones en los grados de creencia sobre la chance.

A fin de superar esta restricción de estaticidad de la equivalencia entre grados de creencia y probabilidades condicionadas, se utilizó aquí una variante del Bayesianismo objetivo basada en la sustitución del condicionamiento Bayesiano por el principio de entropía máxima, para modificar los grados de creencia cuando varía la evidencia. Esta propuesta (debida a Williamson (2010)(2019) y Wallmann; Williamson (2020)) conduce a una versión del principio principal perteneciente al conjunto de teorías epistémicas de la probabilidad, consistente en un Bayesianismo “convexo” en base al criterio de “calibración” de los grados de creencia de la chance, según la cual la actualización de los grados de creencia no se obtiene mediante la aplicación sucesiva de la relación “creencias condicionadas = probabilidades condicionadas”, sino mediante la selección de funciones de creencia condicionadas, en parte por las características de la evidencia y los dictados de la teoría epistémica de la probabilidad y, en parte, por la actitud subjetiva del operador.

#### 4.- La probabilidad epistémica

La teoría epistémica de la probabilidad admite dos interpretaciones probabilísticas del grado de creencia de la chance: una “precisa” de la forma  $\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p$  ( $\tau < t, p \in [0,1]$ ) y otra, “imprecisa”, según la cual  $\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^*$  ( $\tau < t, p^* \neq \emptyset, p^* \subset [0,1]$ ). El mecanismo de calibración conduce a una variante “imprecisa” del grado de creencia (particularmente apropiada, dadas las características quasi aleatorias de las chances asociadas a la econometría de los fenómenos dinámicos) según el cual si, de acuerdo con una evidencia  $E_\tau(\tau < t)$ , la

<sup>2</sup> Ver Landro (2010).

chance al momento  $t$ ,  $\pi(\cdot / E_\tau) = p^*$ , pertenece a un conjunto  $Q$  de funciones de probabilidades ( $p^* \in Q$ ), entonces la función representativa del grado de creencia,  $f \left\{ \frac{(Y_t \in C)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau, M \right\}$ , debería pertenecer al “hull” convexo del conjunto  $Q$ ,  $f \in \langle Q \rangle$ , definido por el conjunto de combinaciones convexas de pares de sus funciones de probabilidades.

Sea la chance objetiva  $\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^* \in Q$ , entonces, de acuerdo con la definición del hull convexo, la función de creencia queda definida de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} & f \left\{ \frac{(Y_t \in C)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau, M \right\} = \\ &= \int_{p^* \in y} f \left\{ \frac{(Y_t \in C)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = p^*, \pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = y, S_\tau, M \right\} \\ & \cdot \pi^* \left\{ \frac{\left( \pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^* \right)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau \right\} dp^* = \\ &= \int_{p^* \in y} f \left\{ \frac{(Y_t \in C)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = p^*, S_\tau, M \right\} \\ & \cdot \pi^* \left\{ \frac{\left( \pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^* \right)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau \right\} dp^* = \\ &= \int_{p^* \in y} p^* \cdot \pi^* \left\{ \frac{\left( \pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^* \right)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau \right\} dp^* \end{aligned}$$

Dado que:

$$\pi^* \left\{ \frac{\left( \pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^* \right)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau \right\} \in [0,1]$$

y

$$\int_{p^* \in y} \pi^* \left\{ \frac{\left( \pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right] = p^* \right)}{\pi \left[ \frac{(Y_t \in C)}{E_\tau} \right]} = y, S_\tau \right\} dp^* = 1$$

se verifica que la función de creencia “quasi” subjetiva pertenece al hull convexo de  $y$ . Por otra parte, como corolario de lo comentado más arriba, se puede concluir que las diferentes formas de combinar las evidencias cuantitativa y cualitativa generan conjuntos convexas diferentes de funciones de chance.

De acuerdo con su definición y con el resultado precedente, se puede concluir en forma inmediata que el principio principal puede ser considerado como un tipo de criterio de calibración con las restricciones adicionales que las creencias condicionadas sean asimilables a probabilidades condicionadas y que los elementos del dominio de la chance pertenezcan al dominio de la función de creencia<sup>3</sup>.

Como se ve, el resultado anterior permite, asimismo, interpretar a la función de creencia como el valor esperado (el momento natural de primer orden) de la distribución  $\pi^*(\cdot/\cdot)$ , según un sistema de ponderaciones de la evidencia definido por  $p^*$  y cuya estructura puede ser explicada en términos de la concentración de la distribución  $\pi^*(\cdot/\cdot)$ .

### 5.- El principio de calibración en econometría

Sea, en particular, un fenómeno económico dinámico  $Y_t(\omega)$  que admite una representación lineal, asimilable a un proceso estocástico de parámetro discreto, estacionario de segundo orden y cuya configuración varía en el dominio continuo de los estados,  $\omega \in \Omega(Y)$ . En el que cada estado  $\omega_t$  se supone definido por la realización simultánea, en el momento  $t$ , de los infinitos procesos estocásticos estacionarios que forman su estructura causal, cuya expresión formal está dada por el conjunto infinito numerable:

$$\Omega_t(Y) = \{Y_{t-j}, X_{1,t-h_1}, X_{2,t-h_2}, \dots\} \quad (j = 1, 2, \dots; h_i = 0, 1, \dots, t-1, i = 1, 2, \dots; Y_t, X_{1,t}, \dots \in R)$$

y tal que la sucesión temporal de los estados forma su trayectoria necesaria.

Estos supuestos iniciales se traducen en el siguiente sistema axiomático que define el ámbito teórico en el que se supone que evoluciona el fenómeno  $Y_t(\omega)$ :

1)  $\{Y_t(\omega)\} (t = 1, 2, \dots)$  se comporta de acuerdo con un paradigma determinístico, lo cual implica que su naturaleza obedece a ciertas premisas de orden metafísico: i) que el ámbito al que pertenecen los fenómenos es real; ii) que existen leyes objetivas que rigen su comportamiento y iii) que estas leyes son inherentes a los fenómenos, racionales y asintóticamente cognoscibles.

2) La representación del comportamiento del fenómeno, definida por una función  $f[\Omega_t^*(Y)]$  de un conjunto finito de variables causales,  $f[\Omega_t^*(Y)]$ , donde

$$\Omega_t^*(Y) = \{Y_{t-j}, X_{1,t-h_1}, X_{2,t-h_2}, \dots, X_{k,t-h_k}\} \subset \Omega_t(Y)$$

constituye el conjunto de información (inevitadamente insuficiente) con que cuenta el observador. De modo que, en condiciones de estacionariedad de segundo orden, resulta que:

$$Y_t = f[\Omega_t^*(Y)] + (\varepsilon_t / \Omega_t^*(Y))$$

donde: i)

$$f[\Omega_t^*(Y)] = E \left[ \frac{Y_t}{\Omega_{t-1}^*(Y)}, \Omega_{t-2}^*(Y), \dots, \Omega_1^*(Y) \right] = A_0 + A_1 \Omega_{t-1}^*(Y) + \dots + A_{t-1} \Omega_1^*(Y)$$

denota el comportamiento esperado de  $\{Y_t\}$ , suponiendo que los factores incluidos en  $\Omega_t^*(Y)$  son sus únicas causas y  $f[\cdot]$  es la función (no estocástica) que representa la verdadera relación causal, invariante en el tiempo, entre estos factores e  $Y_t$  (de acuerdo con un sistema teórico  $S$ ) y ii)  $\{\varepsilon_t / \Omega_t^*(Y)\}$ :  $WN$  denota el proceso estocástico formado por “shocks” aleatorios no-observables, representativo de las innovaciones que afectan a  $\{Y_t\}$ .

De acuerdo con este conjunto de hipótesis, resulta el modelo econométrico  $\hat{f}[\Omega_t^*(Y)] (t = 1, 2, \dots, n)$ , que constituye el estimador de la representación  $f[\Omega_t^*(Y)]$  a partir de la

<sup>3</sup> Ver Williamson (2019).

información que proporcionan las series cronológicas  $\{Y_t\}, \{X_{1,t}\}, \{X_{2,t}\}, \dots, \{X_{k,t}\}$  ( $t = 1, 2, \dots, n$ ) (la evidencia empírica) y del criterio de optimización seleccionado, de modo que:

$$Y_t = \hat{f}[\Omega_t^*(Y)] + \hat{\varepsilon}_t \quad (t = 1, 2, \dots, n)$$

donde  $\{\hat{\varepsilon}_t\}$  ( $t = 1, 2, \dots, n$ ) representa la serie de los residuos del comportamiento observado de  $\{Y_t\}$  ( $t = 1, 2, \dots, n$ ) no explicados por el modelo.

Luego, se puede concluir que el modelo econométrico, que constituye la explicación (inevitablemente incompleta) del comportamiento de  $\{Y_t\}$ , se reduce a una “*previsión*” de Finettiana” cuya fuente gnoseológica radica en la definición de una distribución de probabilidades de sus posibles estados.

Esta *previsión* admite (como una propiedad inherente a cualquier fenómeno perteneciente a las ciencias fácticas) una interpretación biconceptual, condicionada por: **i**) un conjunto incompleto de información empírica y un sistema axiomático que justifica el método inferencial del cual derivan las características estocásticas del modelo y **ii**) una componente analítica inherente a un sistema causal (que supone la validez de ciertas hipótesis subjetivas sobre la regularidad de las leyes de comportamiento del fenómeno) resultante de un sistema económico teórico asumido como punto de partida ( $S$ ).

A partir de la propuesta de Ramsey-Popper-Carnap de una interpretación objetivista de la chance, basada en la evidencia y de un grado de creencia referido a un sistema teórico ( $S$ ), el objetivo de este trabajo consiste en justificar una interpretación subjetivista de la explicación econométrica del comportamiento del fenómeno  $\{Y_t\}$  ( $t = 1, 2, \dots$ ) para cada uno de los estados de su dominio, referida a una estructura de política económica.

Sea  $Y_{n+l}$  la variable aleatoria que representa el estado a asumir por el proceso  $\{Y_t\}$  en un momento  $l > 0$  períodos posteriores a la última observación y sea:

$$\pi \left\{ \frac{(Y_{n+l} \in C)}{\hat{f}[\Omega_t^*(Y)]} \right\} = \pi \left\{ \frac{(a \leq Y_{n+l} \leq b)}{\hat{f}[\Omega_t^*(Y)]} \right\} = y$$

la chance objetiva (en el sentido de Ramsey) sobre el evento singular ( $Y_{n+l} \in C$ ) (donde  $C$  denota una partición del dominio de estados de  $\{Y_t\}$ ), en la que  $y \neq \emptyset$  y  $y \subset [0, 1]$  surge de los resultados de un modelo cuya estructura resulta de un de un sistema definido de acuerdo a los resultados de un método de inferencia acorde con la axiomática planteada en la sección precedente y de la información proporcionada por las series cronológicas  $\{Y_t\}, \{X_{1,t}\}, \{X_{2,t}\}, \dots, \{X_{k,t}\}$  ( $t = 1, 2, \dots, n$ ).

De acuerdo con los postulados del principio de calibración de la chance, se obtiene una función de creencia “imprecisa” sobre la ocurrencia del estado ( $Y_{n+l} \in C$ ) condicionada por

la chance  $\pi \left\{ \frac{(Y_{n+l} \in C)}{\hat{f}[\Omega_t^*(Y)]} \right\} = y$ , y un sistema teórico asociado a un marco político-económico adoptado en forma personal por el observador:

$$\begin{aligned} & f \left\{ \frac{(Y_{n+l} \in C)}{\pi \left[ \frac{(Y_{n+l} \in C)}{\hat{f}[\Omega_t^*(Y)]} \right] = y}, S, M \right\} = \\ & = f \left\{ \frac{(a \leq Y_{n+l} \leq b)}{\pi \left[ (a \leq Y_{n+l} \leq b) / \hat{f}[\Omega_t^*(Y)] \right] = y}, S, M \right\} = \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 &= \int_{\beta \in y} f \left\{ \frac{(a \leq Y_{n+l} \leq b)}{\pi [(a \leq Y_{n+l} \leq b) / \hat{f}[\Omega_t^*(Y)]]} = \beta, S, M \right\} \\
 &\cdot \pi^* \left\{ \frac{\pi [(a \leq Y_{n+l} \leq b) = p]}{\pi [(a \leq Y_{n+l} \leq b) / \hat{f}[\Omega_t^*(Y)]]} = y, S \right\} d\beta = \\
 &\int_{\beta \in y} \beta \pi^* \left\{ \frac{\pi [(a \leq Y_{n+l} \leq b) / \hat{f}[\Omega_t^*(Y)]] = \beta}{\pi [(a \leq Y_{n+l} \leq b) / \hat{f}[\Omega_t^*(Y)]]} = y, S \right\} d\beta
 \end{aligned}$$

Lo que demuestra que, dado un conjunto de información  $\Omega_t^*(Y) \subset \Omega_t(Y)$  tal que  $t = 1, 2, \dots, n$  y  $l > 0$ , según el principio de calibración, el grado de confiabilidad sobre las realizaciones del proceso admite una interpretación subjetivista como una función de creencia condicionada por la chance “imprecisa”,  $\pi [(a \leq Y_{n+l} \leq b) / \hat{f}[\Omega_t^*(Y)]] = y (y \neq \emptyset, y \subset [0, 1])$ , condicionada por un modelo de estructura variable en función de conjuntos de causalidades estocásticas obtenidas por testeo estadístico, del criterio de optimización y del consecuente método inferencial empleado.

Asimismo, como corolario de este resultado se puede concluir que, si el conjunto de información  $\Omega_t^*(Y)$  es dominante respecto de cualquier otro elemento condicionante admisible, este grado de confiabilidad es “persistente” respecto de la chance.

## 6.- Conclusiones

Sea un fenómeno económico dinámico  $Y_t(\omega)$  asimilable a un proceso estocástico de parámetro discreto, estacionario de segundo orden, continuo en el dominio de los estados. En el que cada estado se supone definido por la realización simultánea de los infinitos procesos estocásticos que forman su estructura causal y la sucesión temporal de los estados define su trayectoria necesaria. De modo que el fenómeno  $Y_t(\omega)$  queda definido como un sistema que varía en un dominio espacio-temporal, que se supone caracterizado por una cadena de causas y efectos invariante en el tiempo, representativa del principio de solidaridad universal que relaciona a los fenómenos en un paradigma determinístico.

El modelo econométrico que constituye la explicación (inevitablemente incompleta) de su comportamiento se reduce a la definición de una distribución de probabilidades condicionada de sus posibles estados que admite una interpretación biconceptual compuesta: **i)** por una chance objetiva sobre un estado singular que surge de los resultados del modelo, del método de inferencia empleado de acuerdo con una axiomática dada y de la información que proporcionan las series cronológicas y **ii)** por una componente analítica asociada a un sistema económico causal teórico.

A partir de estas características de biconceptualidad y de los postulados del “*principio principal*” de Lewis, se demuestra la vinculación de la probabilidad analítica condicionada por una estructura causal inherente a una concepción económica dada y el ámbito empírico, proporcionado por el modelo econométrico, inherente a la naturaleza de la chance.

Asimismo, de acuerdo con la aplicación de una variante del “*principio principal*” perteneciente al ámbito de la teoría epistémica de la probabilidad, basada en el criterio de calibración y en una definición “imprecisa” de la chance, se demuestra que el grado de

confiabilidad sobre las realizaciones de un proceso estocástico admite una interpretación subjetivista como una función de creencia condicionada por la chance y por una componente analítica inherente a una sistema causal resultante de los postulados de una estructura teórica de política económica adoptada por el observador como punto de partida.

### Bibliografía

Boole, G. (1854): *An investigation of the laws of thought on which are founded the mathematical theories of logic and probabilities*. MacMillan. Reeditado por Dover (1958).

Borel, E. (1943): *Les probabilités et la vie*. Presses Universitaires de France. Traducción al inglés como “Probabilities and life”. Dover (1962).

Buffon, G.L. (1777): *Essais d’arithmétique morale*. Histoire Naturelle, Supplement vol. 4 (46-148).

Butler, G. (1736): *The analogy of religion, natural and revealed, to the constitution and course of nature*. Londres.

Carnap, R. (1945): “The concepts of probability”. *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 5 (513-532).

Carnap, R. (1950): *Logical foundations of probability*. University of Chicago Press.

de Finetti, B. (1937): *La prévision: ses lois logiques, ses sources subjectives*. *Annales de l’Institut Henry Poincaré*, vol. 7 (1-68). Traducción al inglés como “Foresight: its logical laws, its subjective sources”. En Kyburg; Smokler (eds.) (1964)

Earman, J. (1992): *Bayes or bust? A critical examination of Bayesian confirmation theory*. MIT Press.

Earman, J. (2018): “The relation between credence and chance: Lewis’ ‘principal principle’ is a theorem of quantum probability”. *Philosophy Science*, University of Pittsburg.

Hume, D. (1749): *A treatise of human nature, being an attempt to introduce the experimental method of reasoning into moral subjects, and dialogues concerning natural religion*. Green & Grose. Versión en inglés en Clarendon Press (1978).

Jaynes, E.T. (1959): *Probability theory in science and engineering*. Socovy Mobil Oil Co.

Landro, A.H. (2010): *Acerca de la probabilidad. Parte I: La interpretación del concepto de azar y la definición de probabilidad*. Ediciones Cooperativas.

Lewis, D. (1980): “A subjetivist’s guide to objective chance”. En Jeffrey, R.C. (ed.). Reeditado con comentarios en *Philosophical papers*, Oxford University Press.

Ostrogradsky, M.V. (1838): *Extrait d’un Mémoire sur la probabilité des erreurs des tribunaux*, *Mémoires d’Académie St. Petersburg*, Séreis 6 (xix-xxv).



Popper, K.R. (1957): Probability magic or knowledge out of ignorance. Dialectica, vol. 11 (354-374).

Popper, K.R. (1959): A world of propensities. Thoemmes.

Ramsey, F.P. (1931) "Truth and Probability". En Braithwaite, R.B., ed., The Foundations of Mathematics and other Logical Essays, Harcourt, Brace and Company, New York, 156-198.

Smith, C.A.B. (1961): Consistency in statistical inference and decision. Journal of the Royal Statistical Society, Serie B, vol. 23 (1-25).

Wallmann, C.; Hawthorne, J. (2018): Admissibility troubles for Bayesian direct inference principle - Erkenntnis, <https://doi.org/10.1007/s10670-018-0070-0>.

Wallmann, C.; Williamson, J. (2020): The principal principle and subjective Bayesianism. European Journal of Philosophy of Science, vol. 10. <https://doi.org/10.1007/s13194-019-0266-4>.

Williamson, J. (2010): In defence of objective Bayesianism. Oxford University Press.

Williamson, J. (2019): Calibration for epistemic causality. Erkenntnis, <https://doi.org/10.1007/s10670-019-00139-w>.

# ALTERNATIVAS RETÓRICAS EN MACROECONOMÍA<sup>4</sup>

Mira, Pablo J.

(CIECE - IIEP - BAIRES)

## I. Introducción

La retórica es una herramienta epistemológica usual de la teoría y la práctica económica<sup>5</sup>. Dos aspectos particulares de la disciplina contribuyen a este rol protagónico. Por un lado, la economía destaca por sobre el resto de las ciencias sociales gracias a sus credenciales científicas, al menos en apariencia. Pero mientras que las ciencias naturales hallan con frecuencia leyes universales de amplio consenso y verificación, la economía se ufana de utilizar los mismos métodos sin lograr, por razones congénitas a la disciplina, resultados del mismo grado. Para alcanzar un nivel de aceptación comparable, la economía podría verse obligada a presentar sus derivaciones con resolución, e incluso con adornos declamatorios. Por otro lado, siendo que el conocimiento económico es relevante para el público, y en especial para las autoridades de política, la disciplina necesita manifestar sus teorías y recomendaciones de manera comprensible, sugerente y persuasiva, lo que supone el potencial uso de trucos retóricos para ser escuchada y llevada a la práctica.

Las retóricas destinadas al público son en alguna medida inevitables, pero cuando esta estrategia formatea el propio conocimiento disciplinario puede tener consecuencias profundas. En este trabajo traemos a colación un caso particular de retórica aplicable a la macroeconomía. No se pretende “descubrir” o “denunciar” una afirmación retórica para poner en su lugar a su contrapartida veraz, sino meramente visibilizar una forma de enunciación que se considera tiene derivaciones relevantes.

Tratamos en particular con los argumentos que se presentan bajo la forma de lo que llamamos “alternativas forzadas”. Es el texto de la opción lo que termina forzando la elección, por lo que la opción se vuelve redundante o, como suele decirse, puramente retórica. Este tipo de forzajes emulan, tenuemente, las consignas políticas que obligan al interlocutor a tomar partido claro por una de las dos “posibilidades”.

En la sección II describimos la idea de alternativas retóricas y sus antecedentes. La sección III recorre algunos ejemplos concretos de falsas dicotomías que aparecen en la macroeconomía. La sección IV completa con breves reflexiones adicionales.

## II. Alternativas retóricas

El análisis de la retórica económica no es nuevo, pero desde los años 80s ha tenido un impulso decidido gracias a los trabajos de Deirdre McCloskey (1990, 1994, 1998, 2007) y de Arjo Klamer (por ejemplo, 1983)<sup>6</sup>. En su obra principal, *The Rhetorics of Economics*, McCloskey sostiene que la retórica está obligadamente presente en el discurso económico, pero que no se

---

<sup>4</sup> Agradezco los aportes de y los intercambios con Emiliano Libman, Sandra Maceri y Daniel Heymann. Aplica el descargo usual.

<sup>5</sup> Wayne Booth (1974, p. xiii) define retórica como “el arte de probar lo que los hombres creen que deberían creer, más que lo que es verdad de acuerdo a métodos abstractos” (traducción propia). McCloskey (1998, p xx) nos deleita con una definición **economicista**: “es la proporción entre recursos y deseos al expresarse. La retórica es una economía el lenguaje, el estudio de cómo los recursos escasos se asignan a los deseos insaciables de la gente de ser escuchada” (traducción propia).

<sup>6</sup> Una pregunta natural que plantea este tipo de análisis es si el velo de la retórica esconde algún tipo de “realidad”. Sobre la relación entre retórica y realismo en la metodología de la economía ver Mäki (1988).

reconoce suficientemente su poder para cambiar las ideas. La razón principal es un foco equivocado en aspectos formales, provocado por la exagerada fe de la profesión en el cientificismo, el conductismo, el operacionalismo, la economía positiva, y entusiasmos similares que se desarrollaron a partir de los años 30s (p. 140).

La retórica también ha transitado el ámbito de la macroeconomía. El capítulo 4 de McCloskey (1998) examina el *paper* seminal de John Muth que dio origen al concepto de expectativas racionales, y critica su prosa oscura y su tono cientificista, destinados exclusivamente a persuadir a sus pares. Arjo Klamer (1990) desmenuza el famoso libro de texto de Samuelson y señala sus recursos retóricos para convencer a los lectores de la naturaleza científica de la disciplina. Klamer y McCloskey (1995) hacen un recuento de las actividades humanas destinadas a la persuasión, y sostienen con sorna que la frase “un cuarto del PBI” contiene retórica. Jane Rossetti (1990) “desconstruye” el discurso de Robert Lucas, quien según la autora pretende sentar las bases para escindir definitivamente el ámbito de la economía y el de la política. Algunos economistas teóricos también participaron de la discusión. En la recopilación de Klamer *et al* (1998), Robert Solow (pp. 31-37) comenta sobre la retórica que definió el destino de la tasa natural de desempleo, y Robert Heilbroner (pp. 38-45) discute las raíces ideológicas de la retórica de la economía tradicional cuando incluye a los factores tierra, capital en la misma categoría que el trabajo. Algo más específicamente, David George (1990) evalúa la retórica que recubre los textos principales de macro respecto de tres tópicos (el gobierno, los impuestos y la inflación), y concluye que no solo no reflejan con justicia la teoría existente, sino que además solo cumplen el rol de defender las creencias preexistentes. Nuestro objetivo consiste en resaltar un aspecto particular de enunciado persuasivo en la macroeconomía. Se trata de un truco retórico que consiste en presentar ideas a través de alternativas forzadas, una técnica que toma ventaja de la falacia lógica del falso dilema. En su versión tradicional, el falso dilema presenta dos puntos de vista como las únicas opciones factibles, cuando en realidad existen más alternativas que no han sido consideradas. Las dos alternativas ofrecidas son con frecuencia los puntos de vista más extremos dentro de un espectro de posibilidades. La forma más explícita que toman estas fórmulas se puede ilustrar con las siguientes sentencias dicotómicas:

- Financiar la educación, o someterse la ignorancia
- O gana el partido X, o se desmorona la nación
- Penas severas o vandalismo
- Liberación o dependencia

Estos enunciados son falaces no solo por la falta de alternativas adicionales, sino además porque no admiten tomar una de las posturas. Típicas de la discusión política, estas proposiciones solo llaman a retaliar mediante otro dilema tan maniqueo como el original. En los ejemplos académicos que daremos aquí, el falso dilema no aparece de manera tan explícita y brutal. El ámbito profesional exige mayor sutileza, y las falacias no pueden ser del mismo tenor. Se supone que cada alternativa debe ser examinada objetivamente, reflexionando sobre la teoría que estas opciones resumen, para finalmente recaer en aquella que es técnicamente correcta. Así presentado, el dilema adopta la forma de un *multiple choice* deductivo que nos conduce naturalmente hacia la casilla que se debe marcar. En la práctica el argumento opera como retórica persuasiva para demostrar la superioridad de una opción sobre la otra.

Es importante no apurarse a edificar intrigas. No estamos afirmando que el diseñador de las opciones tenga como fin consciente forzar una elección o engañar al interlocutor. Más en general, el planteo de una reflexión por la vía de presentarla en términos de opciones no siempre pretende engañar. Es perfectamente legítimo, por ejemplo, preguntarse si la educación debe ser generalista o especializada; o si el financiamiento público debe apelar a la

emisión monetaria o a la deuda; o si la sociedad prefiere desempleo o inflación. Tal como se disponen, estas alternativas no sesgan la elección en un sentido.

Pero esta no es una regla universal. Existen muchas formas de presentar alternativas de modo de forzar una de las opciones disponibles. En los ejemplos que proponemos a continuación, la falacia aparece cuando se enfatiza implícitamente alguna propiedad provechosa de la alternativa favorecida, y se completa el cuadro anotando una propiedad desfavorable de la que será desechada. Así, podemos transformar los dilemas presentados en el párrafo anterior entre educación “generalista versus especializada” en algo menos neutral como “general versus específica”; y volverlo luego completamente desnivelado si hablamos de “amplia versus restringida”.

### III. Algunas alternativas retóricas en macroeconomía

En esta sección damos ejemplos de alternativas retóricas en macroeconomía. En muchos casos no se trata de opciones puramente falsas, sino más bien mal informadas, o parciales. En línea con la no neutralidad de esta técnica, para cada uno de los dilemas que listamos es posible encontrar una enunciación que resalte la opción contraria. En cuanto a la versión neutral, no siempre resulta fácil de identificar y de resumir en opciones limitadas. La razón es que la neutralidad suele requerir la provisión de mayores detalles que maticen e informen las posibilidades disponibles.

*Independencia del Banco Central vs Dominancia Fiscal.* Este dilema es común y suele ser formulado exactamente en estos términos. Presenta de modo sucinto el debate entre financiamiento o no del déficit fiscal mediante emisión monetaria. La escena que domina en el fraseo es la de un Banco Central sometido por la voracidad del fisco, lo que tiende a apartarnos de la segunda opción y favorecer la primera. Sin embargo, existe una potencial tensión oculta porque en muchos países el presidente del Banco Central y el encargado de la política fiscal pertenecen al partido gobernante, con el objetivo de coordinar políticas, que se juzga más importante que asegurar la independencia institucional. Si se desea defender este objetivo, el dilema podría ser reexpresado como “coordinación vs inconsistencia” de políticas, y el resultado de la elección será el opuesto.

*Represión vs liberalización financiera.* Este debate ocupó la discusión macro a principios de los años 80s en los países del cono sur de América Latina. Muchos macroeconomistas discutían la “represión”<sup>7</sup> financiera que se reflejaba en techos a las tasas de interés, controles de capital y otras restricciones financieras; y la contrastaban con la alternativa de la libre decisión acerca de la riqueza personal (en especial la de los ahorristas)<sup>8</sup>. Transmutando la expresión al otro extremo del espectro retórico, se podría contrastar “el crédito barato vs la especulación”.

*Presión tributaria vs competitividad fiscal.* Naturalmente, al sector privado no le gusta pagar impuestos, y menos aún si esto constituye una presión incontenible. Para peor, esta presión sugiere estar limitando las ganancias de competitividad. Pero naturalmente, los impuestos también financian gastos en bienes públicos menos visibles, y que incluso podrían contribuir a la competitividad. Puestos a trastocar las alternativas de manera brusca, podríamos hablar de “capacidad recaudatoria vs desfinanciamiento de la educación”<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> En una época en que la represión de las fuerzas de seguridad de las dictaduras de América Latina hacía estragos, se trata sin duda de un término desafortunado.

<sup>8</sup> En circunstancias en las que la sensibilidad a los controles de cambio se vuelve muy elevada, la disyuntiva retórica puede escalar, al menos en los medios de comunicación. Es lo que sucedió en Argentina cuando los controles de capital (una regulación común en varios países) recibieron el peyorativo nombre de “cepo”.

<sup>9</sup> Otra arista del debate impositivo atañe a las políticas “distorsivas”, que parecen irremediablemente superiores a las “no distorsivas”. Sin embargo, en la práctica es difícil actuar sin distorsionar algún aspecto de las decisiones económicas, y aun

*Reglas vs discrecionalidad.* Este “dilema” se debe al título de un *paper* fundacional de Kydland y Prescott (1977). El artículo resuelve un aspecto técnico relacionado con la programación lineal, pero la comparación se transformó en un mantra a la hora de evaluar políticas. El enunciado se focaliza en la parte negativa de la acción de intervención (la discreción) y propugna en su lugar una regla, sugiriendo que el orden se prefiere al caos. Pero la disyuntiva no informa adecuadamente otras posibilidades. Las reglas pueden transformarse en demasiado estrictas, mientras que la discrecionalidad puede ser entendida como la capacidad de tomar decisiones adaptadas al contexto. Puestos a escoger entre “rigidez vs flexibilidad”, no habrá dudas de que la alternativa apropiada será la segunda.

*Miopía vs perspectiva.* La función consumo de la Teoría General de Keynes fue criticada por no respetar los microfundamentos de la macroeconomía. La propuesta “psicológica” de Keynes sugería que el consumo presente se determinaba principalmente por el ingreso presente. La interpretación de sus críticos fue que esta aproximación desdeñaba el ingreso futuro en la determinación del gasto actual. Y desde luego, nadie desea ser miope y todos queremos ver de lejos. Si bien la implicancia normativa es que debe considerarse el futuro a la hora de consumir, esta no es una recomendación de carácter general. Por ejemplo, un consumidor que solo mire sus ingresos presentes podría decidir mucho mejor si al intentar considerar todos los potenciales ingresos futuros no logra extraer una regla simple, económica y efectiva que le permita decidir. Puestos a subrayar esta última circunstancia, se podría reformular el problema como “realismo vs idealismo”, tornando ahora la elección racional hacia la opción que prioriza el presente.

La lista podría seguir<sup>10</sup>, pero creemos que el punto ha sido ilustrado. Podría reprocharse cierta arbitrariedad al presentar con exclusividad dilemas cuyo *default* es la teoría ortodoxa. Pero dada la responsabilidad primaria de la *mainstream* y su insistencia en su neutralidad metodológica, este punto de partida parece justificado. Aun así, existen infinidad de dilemas donde la opción por defecto es la versión intervencionista, como cuando se habla de “protección de la industria vs inundación de importaciones” (y cuyo antónimo correspondiente podría ser “libre comercio vs restricciones al consumo importado”)<sup>11</sup>.

#### IV. Reflexiones finales

La presentación de alternativas binarias en tópicos trascendentales no constituye una metodología normativa libre de dificultades. Por lo pronto, esta modalidad tiende a circunvalar una propiedad determinante de la macro, que es marcar la existencia inevitable de *tradeoffs* que deben ser evaluados cuidadosamente. Quizás la principal consecuencia negativa de estas presentaciones falaces sea que invita a afirmar que una de las alternativas es correcta porque la otra es equivocada. El análisis macro requiere una descripción adecuada de los dilemas involucrados y exige estipular con escrupulosidad cada alternativa en juego, y posiblemente traer a colación otras no explicitadas.

El ejercicio realizado sugiere además que estas técnicas retóricas pueden tener consecuencias sobre los consensos teóricos. Las disyuntivas sesgadas son poderosas herramientas lingüísticas y es posible que hayan tenido un impacto material sobre varias ideas de la profesión. La retórica de la elección forzada contribuye a reafirmar ideas y posiciones

---

cuando esto fuera posible, las políticas no distorsivas suelen tener consecuencias negativas desde el punto de vista de la equidad.

<sup>10</sup> En Argentina se discutió recientemente el poder retórico negativo de la expresión “fuga de capitales”, y se propuso reemplazarla por la más neutral “formación de activos externos”.

<sup>11</sup> Insistimos en que no todos los dilemas se presentan forzosamente, como bien ilustra el *tradeoff* entre “eficiencia vs equidad”. En tiempos de pandemia, sin embargo, la retórica retomó significación, como lo demuestra la falaz elección entre “salud o economía”.

ideológicas, y provee una sensación de (falsa) seguridad en la teoría que las fundamenta. Una circunstancia histórica ha mitigado la reevaluación crítica de esta clase de retórica y de sus consecuencias: desde hace varias décadas la disciplina se tornó mucho más empírica que teórica, lo que en algunos casos significó considerar los marcos analíticos existentes como definitivos, para luego avanzar sobre cuestiones empíricas. Cuando la revisión de las teorías se pone en pausa, apelar al juego de las alternativas forzadas contribuye a simplificar y cementar la elección analítica.

Al avanzar desde el formalismo a la recomendación de políticas la retórica ocupa un lugar cada vez más preponderante. Pero la retórica de presentar alternativas forzadas puede ser una técnica aventurada cuando los interlocutores son decisores de política. Por un lado, la retórica económica no siempre es nítida para un iniciado. Si bien el referéndum “libre mercado vs intervención” es elocuente, la distinción entre “reglas vs discrecionalidad” obliga a cierto apoyo explicativo por parte de su mentor. Por el otro, esta retórica simplificada cede un costado versado de la disciplina y afianza un lenguaje que, presentado como libre de disyuntivas o conflictos, es caro a los oídos de la política.

Tal vez la tradicional respuesta “depende” atribuida peyorativamente a los economistas no siempre deba ser motivo de reprobación, sobre todo si en su lugar tomamos partido por una alternativa predefinida de antemano.



### Bibliografía

Backhouse, R., T. Dudley-Evans, y W. Henderson (1993): "Exploring the Language and Rhetoric of Economics." En W. Henderson (ed.) *Economics and Language*, pp. 1-20.

Booth, W. (1974): *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent*. Chicago: University of Chicago Press.

George, D. (1990): "The Rhetoric of Economics Texts." *Journal of Economic Issues* 24 (Septiembre): 861-78.

Klamer, A. y D. McCloskey (1995): "One-Quarter of GDP is Persuasion." *American Economic Review* 92 (May): 191-95.

Klamer, A. (1983): "Conversations with Economists: New Classical Economists and Opponents Speak Out on the Current Controversy in Macroeconomics". Totawa, N.J.: Rowman and Allanheld.

Klamer, A. (1990): "The Textbook Presentation of Economic Discourse". En Warren J. Samuels, ed., *Economics as Discourse*, pp. 129-54. London: Kluwer Academics.

Klamer, A., McCloskey, D. y R. Solow (1998). *The Consequences of Economic Rhetoric*. Cambridge University Press.

Kydland, F. y E. Prescott (1977): Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, *Journal of Political Economy* Vol. 85, No. 3 (Jun., 1977), pp. 473-492

Mäki, U. (1988): How to Combine Rhetoric and Realism in the Methodology of Economics. *Economics and Philosophy*, 4, pp 89-109.

McCloskey, D. (1990): *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*. University of Chicago Press.

McCloskey, D. (1994): *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge University Press.

McCloskey, D. (1998): *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.

McCloskey, D. (2007): The Rhetoric of This Economics. En D. Hausman (Author), *The Philosophy of Economics: An Anthology* (pp. 415-430). Cambridge University Press.

Rossetti, J. (1990): Deconstructing Robert Lucas. En W. Samuels, *Economics as Discourse*, pp.225-43.

Samuels, W., (ed.) (1990): *Economics as Discourse: An Analysis of the Language of Economists*. London: Kluwer Academic.

## BUENAS EXPLICACIONES Y LOS MICROFUNDAMENTOS DE LA MACRO

Mira, Pablo J.  
(CIECE - IIEP - BAIRES)

### I. Introducción

Los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía constituyen desde hace varias décadas el carnet para acceder a las revistas académicas que se dedican al análisis agregado. Este requisito consiste en esencia en presentar con claridad la correspondencia entre el accionar de un individuo (a menudo el agente representativo) y el comportamiento agregado de la economía. Siendo una condición necesaria para la aceptación, sería esperable que este imperativo reduccionista respondiera a un conjunto de criterios científicos deseables para el progreso de la comprensión de los fenómenos macroeconómicos. En la práctica, sin embargo, el principal y a menudo único criterio esgrimido para su exigencia es el de consistencia analítica.

En este artículo evaluamos algunos aspectos de este criterio dominante desde un punto de vista epistemológico. Para ello nos nutrimos de las nociones originales de Karl Popper acerca de la naturaleza del progreso en el conocimiento científico (Popper 1959, 1963). En la práctica, afirma Popper, todas las teorías se testean con experimentos, se evalúan críticamente, demandan explicaciones y se pueden falsar. Estas ideas fueron extendidas por el físico David Deutsch, quien señala que el progreso tanto teórico como práctico resulta de una única actividad humana: la búsqueda de buenas explicaciones. Una propiedad fundamental de las buenas explicaciones, y lo que las distingue de las “explicaciones” a secas, es que son difíciles de modificar, en el sentido de que, si se cambia alguno de sus detalles, la explicación completa queda anulada.

Nuestro recorrido nos lleva a concluir que la teoría macroeconómica tradicional (en el sentido de *mainstream*, o dominante), al privilegiar excesivamente la consistencia formal entre fundamentos micro y agregados macro, deposita demasiada confianza en la lógica reduccionista pura y la formalización deductiva. En nuestra opinión, esta estrategia está lejos de constituir un método imparcial e infalible para el progreso científico en esta disciplina social. Si bien la microfundamentación puede resultar útil en algunas circunstancias, esta epistemología tan específica corre el riesgo de minimizar el rol fundamental que tienen las buenas explicaciones en la investigación científica y en su evolución. Las buenas explicaciones son además particularmente cruciales en la disciplina económica, debido a su carácter de ciencia social.

El trabajo se organiza como sigue. Comenzamos repasando brevemente en la sección II la historia de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía y su interpretación convencional en la academia moderna. La sección III presenta el concepto central de “buenas explicaciones” debido a David Deutsch y evalúa si los microfundamentos exigidos por la profesión estimulan o no su aparición. La sección IV presenta unas breves conclusiones.



## II. Fundamentos micro de la macro

La era de los microfundamentos de la macro comenzó hace mucho tiempo<sup>12</sup>. James Tobin fue uno de los primeros en advertir que los microfundamentos constituían la contraseña inexcusable para la publicación en revistas prestigiosas. Su crítica indicaba que un artículo que no empleara la metodología de los microfundamentos no tendría ninguna posibilidad de publicarse en una revista importante (Tobin 1986: 350). Modernamente, este pasaporte parece más vigente que nunca, en particular en el análisis macroeconómico.

La narrativa estándar ubica al proyecto original de microfundamentación en la década de 1980. Su fin era reconsiderar “problemas agregativos como la inflación y el ciclo económico dentro del marco general de la teoría microeconómica” (Lucas 1987: 107). Cuarenta años después, esta epistemología no se ha modificado demasiado. La opinión dominante insiste en que los modelos deben ser desagregados para entender cabalmente “la forma en que los agentes optimizadores establecen sus reglas de decisión” (Sargent 1982: 383). Más de una vez se ha señalado que la técnica reduccionista pretende **asegurar** el razonamiento macroeconómico (ver Hoover 1988: 87)<sup>13</sup>.

Pero la historia del programa reduccionista puede extenderse hasta el propio inicio del marginalismo, hacia 1930. La prioridad de la microeconomía ya estaba implícita en las críticas de Leontief (1936) a la Teoría General de Keynes, cuando la contrastaba con un marco de equilibrio general. Los microfundamentos fueron parte integrante de los debates en torno a la teoría del equilibrio general walrasiana, y una preocupación central de sus alternativas críticas (Weintraub 1979, cap. 7). Los microfundamentos ya eran una preocupación bien establecida en la profesión cuando Phelps publicó sus famosos “fundamentos microeconómicos” (Phelps 1970), y la discusión se solidificó con la publicación de Weintraub (1979).<sup>14</sup>

El desafío de transformar el comportamiento optimizador de los agentes individuales en un resultado agregado coherente no era trivial. Los teoremas de Sonnenschein, Mantel y Debreu de principios de los años 70s demostraron que las funciones de demanda individual no aseguraban que las funciones agregadas presentaran sus mismas propiedades. Los nuevos clásicos eludieron el problema de la agregación imaginando una economía compuesta por individuos idénticos, o suponiendo un único individuo representativo<sup>15</sup>. Este atajo nunca fue suficientemente justificado, y parece haber tenido el objetivo primordial (no siempre implícito) de eliminar los problemas agregados del análisis. Como señala Leijonhufvud (1992: 28), Lucas resolvió las tensiones micro-macro declarando que el problema no existía, y justificó esta elección en el simple hecho de que la macroeconomía no había sido desarrollada con suficiente cuidado.

Para ser justos, el reclamo de microfundamentos es válido para tratar problemas puntuales de agregación. Pero la hegemonía del agente representativo rara vez se justifica de manera manifiesta. Kevin Hoover indica que la explicación subyacente es que el programa de microfundamentación conforma el primer paso para acercar las decisiones desagregadas a las de la economía en su conjunto, y que se deben rechazar los modelos que no cumplen con este

<sup>12</sup> La sigla que resume el concepto, que llamó particularmente la atención del autor de este artículo, es MIRA (*methodological individualism with representative agents*).

<sup>13</sup> El proyecto de los 80s no disimulaba cierto morbo para dejar a la “macroeconomía keynesiana” en el olvido. Se señaló explícitamente que el objetivo final del programa era lograr la “eutanasia de la macroeconomía” (Hoover 1988: 87; 2010: 331) y desterrar para siempre el término “macroeconomía”, fundiendo el análisis en una única teoría económica (Lucas 1987: 107-108).

<sup>14</sup> El problema de la coherencia entre resultados agregados y el comportamiento optimizador individual también animó el análisis de desequilibrio general asociado a los trabajos de Patinkin (1956), Clower (1965) y Leijonhufvud (1968).

<sup>15</sup> Continuando con las siglas sugerentes, la que explicita las propiedades de este individuo es RARE (*Representative Agent with Rational Expectations*).

requerimiento. Hoover llama a este argumento “justificación escatológica”: es la afirmación de que existe un plan plausible para encarar un programa reduccionista y que las conclusiones de las primeras etapas de ese programa están epistémicamente garantizadas por el presunto, pero no demostrado, éxito de la futura implementación del programa en el largo plazo (Hoover 2015: 704).

Las críticas metodológicas a los microfundamentos son variadas (siendo las más sobresalientes la falacia de la composición y la causalidad unívoca), pero queremos centrarnos aquí en una objeción particular de naturaleza más general. Daremos por sentado que el argumento principal del pensamiento *mainstream* que defiende los microfundamentos es que proveen **consistencia analítica**, es decir, un comportamiento individual que, en esencia, replica los resultados en el agregado. Nos interesa entonces contrastar esta estrategia con el *dictum* popperiano de que toda conjetura exige explicaciones, y extendemos esta propiedad con la extensión desarrollada por el físico David Deutsch, según la cual la ciencia progresa mediante la búsqueda de **buenas explicaciones**.

### III. Microfundamentos y buenas explicaciones

El concepto de “buenas explicaciones” fue desarrollado por David Deutsch<sup>16</sup>, y es una extensión natural de las ideas tradicionales de explicación científica de Karl Popper. El conocimiento humano consiste, dice Deutsch, en explicar lo que se ve en términos de lo que no se ve. Explica lo que podría suceder en términos de ideas generales sobre lo que puede suceder. La comprensión trasciende la aplicación inicial de para qué sirve aquello que se desea conocer.

Las buenas explicaciones, mientras tanto, son aquellas explicaciones que no pueden ser fácilmente modificadas sin dejar de explicar el fenómeno en cuestión. Cuando a una buena explicación se le alteran algunos de sus detalles, todo el argumento se desmorona. En contraposición, una mala explicación puede ser modificada a gusto y así dar cuenta fácilmente de las observaciones empíricas que la contradigan. Se podría decir que las buenas explicaciones son robustas en términos de sus componentes.

Deutsch no ahorra poder al concepto. En su visión, las buenas explicaciones son la llave que transforma el mundo y hace la diferencia para lograr el progreso humano. Más aún, se trata de la clave para un progreso potencialmente infinito. Así, podría ser absolutamente fundamental que una ciencia establezca procesos epistemológicos que le permitan dar lugar a la aparición de buenas explicaciones.

Nuestro particular objetivo en este artículo es establecer si los requisitos inapelables de microfundamentar el análisis macro es un móvil adecuado para estimular las buenas explicaciones en la disciplina económica. A continuación, desplegamos cinco argumentos que contribuyen a reflexionar sobre esta cuestión.

**En primer lugar**, y siguiendo las ideas de Deutsch, para el reduccionismo tradicional la existencia de las ciencias de mayor agregación es una mera cuestión de conveniencia, y la jerarquía predictiva comienza por lo desagregado. En el caso de la economía, este desagregado máximo es, desde luego, la teoría micro<sup>17</sup>. Se asume entonces que la micro opera como una suerte de “teoría del todo”, así como la física es por definición (de nuevo, para el reduccionismo) el fundamento de toda explicación última de la realidad. Pero la estructura de las explicaciones científicas no refleja esta jerarquía, y éstas pueden producirse en todos los niveles. No solo existen buenas explicaciones en cada nivel, sino que incluso a veces las

<sup>16</sup> En Mira (2017) resumimos sus posturas y aportes en temas epistemológicos (ver Deutsch 1997, 2011).

<sup>17</sup> Es interesante marcar que la desagregación **termina allí**. La economía delimita su análisis al comportamiento individual optimizador, pero no desea ocuparse de qué determina éste (ver abajo).

deducciones de estas teorías operan en la dirección opuesta a la de la explicación reductora, es decir, explican los sucesos no a partir de entidades más pequeñas y simples, sino considerándolas como componentes de entidades más grandes y complejas, sobre las que tenemos teorías explicativas apropiadas.

Las configuraciones desagregadas pueden ayudar a la consistencia analítica, pero las descripciones y predicciones del accionar individual se limitan a describir la decisión que siguió cada agente a partir de la resolución de un problema de maximización sujeta a restricciones (también podrían especificar cómo esas elecciones están influidas por los incentivos que enfrenta el individuo en su entorno). Pero es difícil que esta estrategia lleve a una comprensión plena de los fenómenos agregados. Por ejemplo, los ampliamente utilizados modelos de equilibrio general dinámico estocástico (DSGE) producen resultados a partir de simulaciones (en general no tienen solución analítica), pero rara vez producen intuiciones novedosas, pues éstas suelen estar embebidas en sus supuestos de partida. No son un marco propicio para la proliferación de buenas explicaciones.

**Segundo**, en la medida que la presentación de microfundamentos constituye una exigencia para la publicación, los avances científicos de la economía permanecen limitados al subconjunto de investigadores que aceptan pasivamente esta normativa. Pero esta regla arbitraria restringe el conocimiento abierto y las posturas críticas, e invitan a seguir la lógica académica de manera automática y obligada si es objetivo del economista es alcanzar algún prestigio. De nuevo, este no parece el entorno más adecuado para que surja el conocimiento en el sentido que proponen Popper y Deutsch.

**Tercero**, la microfundamentación tiene como uno de sus objetivos normalmente reconocidos el de permitir un uso más activo de la formalización en economía, lo que a su vez contribuye a la incorporación de herramientas matemáticas más sofisticadas para el análisis. Se trata del trabajo deductivo, tanpreciado por la academia económica. Pero la esperanza de que el conocimiento novedoso se deduzca de lo que ya se sabe puede ser pequeña. Es evidente que la deducción lógica por sí misma no logra el truco, pues ninguna cantidad de implicancias deductivas puede concluir algo diferente que las conclusiones implícitas en sus supuestos (Mira, 2016). Así, la extensión de la formalización conduce los esfuerzos hacia la deducción, al costo de evitar dirigirse hacia la generación de ideas nuevas que puedan llegar a constituirse en buenas explicaciones.

**Cuarto**, la obsesión con los microfundamentos parece otorgarle al conocimiento concreto de la conducta humana una importancia decisiva. En general las discusiones acerca del comportamiento humano se han centrado en la racionalidad mayor o menor del agente representativo, pero lo verdaderamente paradójico es que la disciplina ha tendido a **simplificar** la conducta individual. Una vez definida la obligatoriedad del reduccionismo micro, la metodología de la economía se detiene y no profundiza sobre la decisión humana. Para Deutsch, considerar los aspectos trascendentales de la decisión humana es fundamental para cualquier teoría, porque las buenas explicaciones provienen de la **creatividad**, sobre la cual sabemos muy poco.

En economía la conducta suele ser tratada como una elección mecánica entre opciones, y carece completamente de lo que para Deutsch es su aspecto determinante. Para el físico, lo que hace especial al ser humano en la historia del universo es su capacidad para conjeturar buenas explicaciones. Es decir, la ausencia de buenas explicaciones en la disciplina económica *mainstream* no se limita a sus restricciones institucionales, sino que además brilla por su ausencia en sus propios modelos. Se enaltecen los buenos fundamentos, pero la conducta supuesta en ellos carece de buenos fundamentos.

**Finalmente**, es posible que la búsqueda permanente de buenas explicaciones sea particularmente decisiva en el ámbito de las ciencias sociales, donde no es posible establecer leyes definitivas ni consensos perentorios. En estos ámbitos, establecer rigideces metodológicas con el fin de conservar la cohesión analítica y establecer la lógica reduccionista parece un costo demasiado alto a pagar a costa de limitar la creatividad y el progreso del conocimiento que, al menos según Deutsch, deriva de la exploración continua de mejores explicaciones.

#### **IV. Conclusión**

Existen varias críticas válidas a la tendencia a la microfundamentación de los modelos agregados. Aquí presentamos una relativamente novedosa y potencialmente relevante: esta disposición permite establecer, en el mejor de los casos, una mayor consistencia analítica de los modelos, pero al costo de dejar a un lado la potencia progresiva de las buenas explicaciones.

Según Deutsch, las buenas explicaciones son la base del progreso humano porque son la clave para generar el conocimiento que permite resolver problemas. Las buenas explicaciones son posibles gracias a la libertad para crear ideas y al acceso al pensamiento crítico. Hemos provisto en este artículo algunas razones por las cuales el camino de la economía hacia la microfundamentación imperativa de los modelos agregados difícilmente sea el más apropiado para estimular la creatividad y las buenas explicaciones en la profesión, especialmente dado su carácter de ciencia social.

### Bibliografía

- Clower, R. (1965): “The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal”. In *The Theory of Interest Rates*. Edited by F.H. Hahn, and F.P.R. Brechling. London: Macmillan.
- Deutsch, D. (1997): *The Fabric of Reality*. Penguin Books.
- Deutsch, D. (2011): *The Beginning of Infinity: Explanations That Transform the World*. Penguin Books.
- Hoover, K. (1988): *The New Classical Macroeconomics: A Sceptical Inquiry*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hoover, Kevin D. (2015): “Reductionism in Economics: Intentionality and Eschatological Justification in the Microfoundations of Macroeconomics”. *Philosophy of Science* 82 (4):689-711.
- Leijonhufvud, A. (1968): *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: a Study in Monetary Theory*. New York: Oxford University Press.
- Leijonhufvud, A. (1992): “Keynesian Economics: Past Confusions, Future Prospects”. In *Macroeconomics: a Survey of Research Strategies*. Edited by Alessandro Vercelli, and Nicola Dimitri. Oxford: Oxford University Press.
- Leontief, W. (1936): “The Fundamental Assumption of Mr Keynes’ Monetary Theory of Unemployment”. *Quarterly Journal of Economics*, 51 (1):192–7.
- Lucas, R. (1987): *Models of Business Cycles*. Oxford: Blackwell.
- Mira, P. (2016): “Interpretaciones Precisas de Aspectos Deductivos”, *Jornadas de Epistemología, CIECE-UBA*
- Mira, P. (2017): “La epistemología de David Deutsch” *Jornadas de Epistemología, CIECE-UBA*
- Patinkin, D. (1956): *Money, Interest and Prices*. 2da ed. New York: Harper and Row.
- Phelps, E. (ed.) (1970): *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: Norton.
- Popper, K. (1959): *The Logic of Scientific Discovery*. Routledge, Nueva York.
- Popper, K. (1963): *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*. Routledge & Kegan Paul, Nueva York.
- Sargent, T. (1982): “Beyond Demand and Supply Curves in Macroeconomics”. *American Economic Review*, 72 (2):382–9.
- Tobin, J. (1986): “The Future of Keynesian Economics”. *Eastern Economic Journal*, 12 (4):347–56.

Weintraub, R. (1979): *Microfoundations – The Compatibility of Microeconomics and Macroeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press.

## CAMBIO TECNOLÓGICO Y MERCADO LABORAL EN ARGENTINA

Marturet, Tomás Nehuén  
(FCE-UBA)

### Abstract

The objective of this paper is to study the effect of technological change on the labor market of Argentine. For this, we develop a literature review of different empirical studies performed for the country, and we compare their results. Our findings show that there haven't been a job polarization process in the country. Besides, we identify a positive effect of product innovation on the growth of employment at firm level. Finally, we disclaim the presence of negative effect of process innovation on the growth of employment at firm level.

**Keywords:** Technological change, labor market, empirical studies.

### Resumen

El objetivo de este trabajo es estudiar los efectos del cambio tecnológico en el mercado laboral de Argentina. Para esto llevamos a cabo una revisión bibliográfica de los diferentes estudios empíricos que encontramos para el país y comparamos sus hallazgos. Encontramos que no se ha dado un proceso de polarización del empleo en el país. A su vez, identificamos un efecto positivo sobre el crecimiento del empleo de las innovaciones de producto a nivel firma. Por último, descartamos la presencia de efectos negativos de la innovación de proceso sobre el crecimiento del empleo a nivel firma.

**Palabras clave:** Cambio tecnológico, mercado laboral, estudios empíricos.

### Introducción

La preocupación por el impacto del cambio tecnológico en el empleo está presente en la teoría económica casi desde su origen. Las discusiones, que se remontan a la época de la economía clásica, inician con los textos de David Ricardo y Jean-Baptiste Say entre otros. Estas discusiones pueden sintetizarse en la teoría de la compensación. Para analizar este enfoque seguimos el trabajo de Vivarelli (2014). Al darse una innovación disminuye la cantidad de empleo requerida para la producción, pero una serie de efectos derivados de la innovación pueden crear nuevos puestos de trabajo que permitan recuperar los perdidos inicialmente. Los siguientes efectos “compensadores” han sido discutidos en la literatura:

- Compensación vía producción de nuevas máquinas.
- Compensación vía crecimiento de la demanda por menores costos.
- Compensación vía nuevas inversiones.
- Compensación vía caída de salarios.
- Compensación vía incremento de ingresos.
- Compensación vía nuevos productos.

El primero de estos efectos señala que, ante la invención de nueva maquinaria, esta reemplaza trabajo en el sector donde se incorpora, pero crea nuevos puestos en el sector que fabrica la maquinaria. El efecto total dependerá de cuántos puestos de trabajo sean creados en contraste a los que se pierden. El segundo efecto señala cómo el progreso tecnológico permite que disminuyan los costos y por ende los precios. Esto permite incrementar la demanda y la producción. El tercer efecto se enfoca en las ganancias extraordinarias generadas entre la



caída de los costos y la disminución de los precios. Estas se reinvierten causando incrementos en la producción y creación de empleo. El cuarto efecto sigue la hipótesis de mercados laborales competitivos, al crecer el desempleo los salarios disminuyen restaurando el pleno empleo. El quinto efecto señala cómo los beneficios de la innovación pueden compartirse con los trabajadores por medio del aumento de su ingreso, haciendo crecer la demanda. Por esto último puede generarse un incremento en el nivel de empleo. El último canal señala un hecho importante, la innovación no es solamente de proceso. La invención de nuevos productos permite crear empleo en nuevas líneas de producción.

Estas discusiones han sido retomadas en tiempos recientes por el enfoque de las características del proceso de innovación. Para estudiar este enfoque seguimos el trabajo de Pianta (2005). Profundizando un poco más, las innovaciones pueden ser de proceso o producto. Las primeras disminuyen la cantidad de empleo y capital empleado (eficiencia en la producción) con una potencial reducción de precios. Este proceso suele eliminar empleo, pero las mejoras en calidad y precio pueden incrementar la demanda generando nuevos puestos de trabajo. Las innovaciones de producto generan nuevos bienes de consumo, intermedios o de inversión. Los nuevos productos pueden incrementar la calidad y variedad de los bienes disponibles abriendo nuevos mercados e incrementando la producción y el empleo, o simplemente reemplazar los bienes existentes. Los nuevos bienes de inversión pueden elevar el empleo en las industrias que los producen, pero también disminuir el empleo en las firmas que los consumen al ahorrar trabajo.

Lo interesante de este enfoque es que los efectos de la innovación sobre el empleo no están predeterminados, dependerán de la forma que tome el proceso de innovación.

Otro enfoque que ha surgido en años recientes es el de tareas, nos basamos en el trabajo de Autor (2015) para analizarlo. Los puestos de trabajo se dividen en tareas, y el progreso tecnológico permite que algunas tareas pasen a ser realizadas por máquinas (automatización). El costo del poder computacional ha caído fuertemente permitiendo que tareas codificables, que en adelante denominaremos como rutinarias, sean automatizadas. Las tareas que se entienden tácitamente y se hacen sin esfuerzo, pero no pueden enunciarse en reglas o procedimientos limitan la automatización. Este tipo de tareas se denominan no rutinarias y pueden definirse como la resolución de problemas con intuición, creatividad y persuasión. Dentro de éstas podemos encontrar tareas abstractas, de profesionales y *managers* (tareas no rutinarias cognitivas), y tareas con adaptación visual y reconocimiento del lenguaje que requieren trato entre personas y deben realizarse en el sitio y en persona (tareas no rutinarias manuales). Estos dos tipos de tareas no rutinarias están en extremos opuestos del espectro de remuneraciones. Las primeras demandan empleo altamente capacitado y pagan altos salarios, mientras que las segundas requieren personal poco capacitado y pagan bajos salarios.

El progreso tecnológico no siempre genera mejoras en el empleo o el bienestar de los trabajadores, esto dependerá de una serie de factores. Los trabajadores se benefician más si están en puestos complementados por la automatización, pero no si su tarea primaria es sustituida. También influye la elasticidad de la oferta laboral que puede mitigar las ganancias de salarios. Por último, influye la forma en que la demanda de los bienes que producen reacciona ante cambios en los precios de los productos y en el ingreso de los consumidores (elasticidades).

Los trabajadores que realizan principalmente tareas abstractas se benefician de las complementariedades, la baja elasticidad de la oferta laboral y la alta elasticidad de la demanda de los productos. Esto lleva a un crecimiento de los salarios en estas actividades. No crecen los salarios en las tareas no rutinarias manuales. Esto se debe a las pocas complementariedades sobre el núcleo de la tarea, la baja elasticidad precio y la alta elasticidad

ingreso de los servicios, donde suelen concentrarse estas tareas, y a una oferta de trabajo elástica por requerir poca educación y entrenamiento para realizar estos trabajos.

### **Técnicas de análisis empírico**

En el enfoque de las características del proceso de innovación se calcula métricas de los distintos tipos de innovación y se estudian directamente sus impactos sobre el crecimiento del empleo. Hay cuatro niveles de análisis que pueden llevarse a cabo, los cuales se exponen a continuación.

**Estudios a nivel firma:** Estos consisten en usar encuestas a empresas, muchas veces formando paneles, para capturar los efectos de la innovación. Los paneles no suelen ser representativos de todas las firmas manufactureras y suelen dejar de lado los servicios. A su vez, no puede verse en estos estudios si el crecimiento del empleo es en detrimento del empleo en otras firmas o si realmente hay ganancias netas.

**Estudios a nivel industria:** Los estudios a nivel industria son preferibles a los realizados al nivel de la firma porque permiten capturar algunos de los efectos indirectos del proceso de innovación, y así obtener información del impacto neto en el empleo. Estos estudios usan *proxies* de innovación como el gasto en I+D o datos de patentes, modelos insumo-producto o encuestas de innovación (solo disponibles en Europa).

**Estudios a nivel macroeconómico:** Este nivel sería el más satisfactorio para capturar efectos compensadores, porque captura todos los efectos indirectos desde una perspectiva más agregada. El problema asociado a este método es la complejidad de los modelos utilizados para considerar todas las relaciones relevantes y la falta de datos adecuados para estimarlos.

**Estudios basados en simulación:** Otros trabajos han construido modelos de simulación que suelen descansar en supuestos acerca de la relación innovación-empleo. El problema con esta metodología es la imposibilidad de identificar los efectos compensadores o el desempleo tecnológico y en la arbitrariedad de los supuestos que se realizan sobre la difusión y la productividad de las nuevas tecnologías.

Para Argentina sólo encontramos estudios que utilizan datos a nivel de la firma. El principal trabajo de referencia que los autores citan es Harrison et al. (2014) donde en base a un modelo teórico se descompone el crecimiento del empleo en el efecto del crecimiento de las ventas de viejos productos, el efecto de las innovaciones de proceso en los viejos productos, el crecimiento de las ventas de nuevos productos y un término de error. Este modelo es estimado mediante diversas técnicas que desarrollamos en la próxima sección.

Desde el enfoque de tareas, la mayoría de los estudios empíricos están interesados en verificar si la participación de las ocupaciones con más tareas rutinarias está cayendo en el empleo total e incrementando la presencia de tareas no rutinarias. Como los dos grandes tipos de tareas no rutinarias están en los extremos de la distribución de salarios se estaría desarrollando un proceso de polarización. El principal trabajo empírico de referencia para estos estudios es Goos, Manning y Salomons (2014) donde se estudia la presencia de polarización para 16 países europeos.

### **Evidencia empírica para Argentina**

Desde el enfoque de las características del proceso de innovación, analizamos el estudio de De Elejalde, Guiliodori y Stucchi (2015) sobre las empresas manufactureras de Argentina



realizado con datos de la Encuesta Nacional de Innovación 1998-2001. Este trabajo estudia los efectos de los distintos tipos de innovación en el crecimiento del empleo en las firmas. Para deflactar las variables nominales se emplean índices de precio a nivel industria. Primero realizan una regresión del crecimiento del empleo contra *dummies* que clasifican las firmas en innovadoras solo de proceso, innovadoras solo de producto e innovadoras de proceso y producto. Sólo encuentran un efecto significativo del 2 % en las firmas que realizan innovación de producto y proceso. Esto justifica que en el resto del trabajo se considere sólo dos tipos de innovación: solo de proceso y de producto (contiene firmas que realizan innovación solo de producto y las que conjuntamente realizan innovaciones de proceso). Empleando esta clasificación se mantienen los resultados. Dividiendo las firmas en empresas de baja y alta tecnología los autores encuentran un impacto significativo y positivo de la innovación de producto solamente en las firmas de baja tecnología. Como controles emplean el crecimiento real de las ventas de la firma, una *dummy* de industria, una *dummy* de provincia en que se encuentra la casa central de la firma y una *dummy* que indica si la firma es de propiedad extranjera (más del 20 % del capital en manos de no residentes).

Los autores construyen un nuevo conjunto de regresiones en base al modelo de Harrison et al. (2014). La variable dependiente es el crecimiento del empleo neto del crecimiento real de las ventas de viejos productos, como variables independientes tenemos una *dummy* si la firma solo es innovadora de procesos y la tasa de crecimiento de las ventas nominales de nuevos productos. Como no es posible identificar el crecimiento real de las ventas de nuevos productos se introduce un error de medida que puede originar problemas de endogeneidad. Para esto se emplea como variable instrumental al conocimiento de las firmas de los programas de fomento a la innovación, dicha variable se correlaciona con las ventas de nuevos productos reales y no nominales. Los resultados muestran un efecto positivo y significativo de las ventas de nuevos productos sobre el crecimiento del empleo y un efecto positivo, pero no significativo de realizar solo innovaciones de proceso tanto en las estimaciones por mínimos cuadrados como por variables instrumentales. Los efectos son mayores sobre el empleo capacitado.

Crespo, Tacsir y Pereira (2019) también aplican la metodología de Harrison et al. (2014) para la Argentina. Emplean datos de la Encuesta Dinámica de empleo e innovación 2010-2012. Repiten las estimaciones por mínimos cuadrados y variables instrumentales, usando el mismo instrumento, pero solo empleando controles por industria y por capital extranjero (10 % de la propiedad). Los resultados son similares a los encontrados anteriormente, pero la magnitud del efecto del crecimiento de las ventas de nuevos productos es menor. Se realiza una descomposición del crecimiento del empleo en base a las variables seleccionadas y se observa que el crecimiento de las ventas de nuevos productos tuvo en este periodo un mayor impacto en el crecimiento del empleo no calificado que en el calificado.

Desde el enfoque de tareas, presentamos el trabajo de Apella y Zunigo (2017). En éste se emplea la base de datos O\*NET (*Occupational Information Network*) para obtener información de las tareas de cada una de las ocupaciones en Estados Unidos y luego cruzan esta información con los datos de ocupaciones de Argentina extraídos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Para estudiar la hipótesis de polarización, los autores estudian la probabilidad de quedar desempleado de acuerdo con la intensidad de los distintos tipos de tarea en las ocupaciones que los trabajadores realizan. Para esto, estiman un modelo PROBIT con datos de la EPH 2015. Como controles se incluyen el género, los años de educación y la edad. De acuerdo con los resultados, solamente una mayor intensidad en tareas rutinarias manuales eleva la probabilidad de quedar desempleado. También emplean ecuaciones de Mincer para testear la

polarización de los salarios. Encuentran un efecto negativo en trabajar en una ocupación con mayor intensidad de tareas no rutinarias manuales. Como controles se incluyen una *dummy* de formalidad, el género, los años de educación, la experiencia laboral y su cuadrado.

Maurizio y Monsalvo (2021) calculan una medida de intensidad de las actividades rutinarias en el promedio de las ocupaciones ponderando la presencia de tareas rutinarias (cognitivas y manuales) y no rutinarias (alternativas e interpersonales). Como los países difieren en la productividad y la tecnología, las tareas realizadas en distintas ocupaciones pueden diferir con las presentes en Estados Unidos. Por esto se trabaja con una base diferente a la O\*NET, se emplea la predicción de Lewandowski et al. (2019, 2020) para Argentina y se la compatibiliza con las ocupaciones de la EPH.

Las autoras analizan el cambio en la proporción del empleo a lo largo de las distintas ocupaciones entre 2003-2019. Con una desagregación a un dígito de las ocupaciones, ordenadas en base el nivel educativo medio de los empleados (este ordenamiento coincide con el realizado en base al salario medio) se concluye que ha caído la participación en el empleo de ocupaciones de muy alta y baja calificación y ha crecido la participación en las de capacitación intermedia. Encuentran evidencia similar, a grandes rasgos, en la desagregación a dos dígitos ordenando en base a los salarios medios.

El índice de actividades rutinarias decrece a lo largo del periodo tanto en la versión calculada con la predicción de las tareas para Argentina como tomando las tareas de la O\*NET, el primero muestra una caída más suave. Una diferencia de Argentina con otros países es que las actividades con mayor contenido de tareas rutinarias están en la parte baja de la distribución de ingresos y no en el medio, mientras que las tareas menos rutinarias están en la parte superior. Ordenando las ocupaciones por su contenido de tareas rutinarias las autoras identifican que entre 2003-2012 crecen las ocupaciones de mediano contenido de tareas rutinarias y caen los extremos de la distribución, mientras que en 2012-2019 cae la cola inferior y crece la superior.

Para testear la significatividad de la polarización del empleo las autoras llevan a cabo un análisis de regresión. La variable dependiente es el cambio en la participación del empleo de la ocupación contra el salario medio de esa ocupación y su cuadrado en el periodo inicial. No se encuentra un proceso de polarización del empleo en Argentina. Solo se dan los signos compatibles con polarización para los asalariados en el periodo 2012-2019 pero no son estadísticamente significativos. Tampoco encuentran evidencia de polarización empleando el índice de tareas rutinarias como variable independiente. Por último, se lleva a cabo una regresión para testear polarización de salarios. La variable dependiente es cambio en salarios por ocupación contra el salario inicial y su cuadrado. Para todo el periodo se encuentran resultados compatibles con una polarización invertida que es significativa, caen los ingresos de las ocupaciones en los extremos y crecen los de las ocupaciones de ingreso medio. Solo en el periodo 2012-2019 encontramos un caso de polarización de ingresos significativo (más débilmente en los asalariados).

## Reflexiones

Dos grandes enfoques teóricos se han desarrollado para estudiar la relación entre el cambio tecnológico y el empleo. El primero estudia las características del proceso de innovación, mientras que el segundo estudia las características de los empleos reemplazados. Ambos enfoques desarrollan técnicas propias para testear la relación causal de interés observando el canal que consideran relevante.

Los estudios a nivel firma permiten tener una primera aproximación de cómo el cambio tecnológico está impactando en los mercados de trabajo, pero carece de habilidad para calcular los impactos agregados. Los estudios de polarización no permiten identificar si la causa de los cambios en la composición de las ocupaciones se asocia al proceso de cambio tecnológico u a otros factores.

Con los estudios que hemos reseñado podemos obtener algunas conclusiones sobre la relación entre progreso tecnológico y generación de empleo en Argentina. Los estudios desde el enfoque de las características del proceso de innovación concluyen que las innovaciones de producto permiten que crezca el nivel de empleo en las firmas que las realizan. Ambos trabajos descartan la presencia de un efecto negativo en las innovaciones de proceso sobre el empleo a nivel firma. Cada uno de estos estudios es llevado a cabo en contextos macroeconómicos diferentes: el primero en uno fuertemente contractivo y el segundo expansivo. Si bien los métodos econométricos no son los mismos, en el primer periodo los beneficios parecen concentrarse en el empleo calificado mientras que en el segundo en el empleo menos calificado.

Los estudios en base al enfoque de tareas muestran que no se está dando un proceso tradicional de polarización. No parece darse una caída del empleo en las ocupaciones en el centro de la distribución de salarios. En base a los estudios revisados podemos afirmar que el cambio en la composición del empleo en Argentina no es compatible con un proceso de polarización similar al de los países desarrollados. Sobre los cambios en los salarios los resultados del segundo trabajo muestran cómo se está dando una caída en la desigualdad de los salarios entre las ocupaciones a pesar de la posible caída de la demanda laboral de empleo de bajos ingresos. Esto implica que otros factores están actuando.

La influencia del cambio tecnológico siempre ha sido una preocupación para la teoría económica. Los nuevos enfoques teóricos han llevado al desarrollo de una metodología empírica para estudiar este problema. Los hallazgos para nuestro país son alentadores. No estamos en presencia de un proceso de polarización que parezca estar generando una mayor desigualdad de ingresos entre las personas que tienen ocupaciones diferentes sino todo lo contrario. El avance tecnológico parece estar abriendo nuevas posibilidades para la creación de nuevos empleos.

**Bibliografía (: LUEGO DEL AÑO Y SUBRAYAR TÍTULOS REVISTAS)**

Apella, I., y Zunino, G. (2017): Technological change and the labor market in argentina and uruguay: a task content analysis. Revista de Economía, 24(2), 79-121.

Autor, D. (2015): Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. Journal of Economic Perspectives, 29(3), 3-30. DOI: 10.1257/jep.29.3.3

Crespi, G., Tacsir, E., y Pereira, M. (2019): Effects of innovation on employment in Latin America. Industrial and Corporate Change, 28(1), 139-159. <https://doi.org/10.1093/icc/dty062>

De Elejalde, R., Giuliadori, D., y Stucchi, R. (2015): Employment and innovation: Firm-level evidence from Argentina. Emerging Markets Finance and Trade, 51(1), 27-47. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.998088>

Goos, M., A. Manning, y A. Salomons (2014): Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring. American Economic Review, 104(8): 2509–26. DOI: 10.1257/aer.104.8.2509

Harrison, R., Jaumandreu, J., Mairesse, J., y Peters, B. (2014): Does innovation stimulate employment? A firm-level analysis using comparable micro-data from four European countries. International Journal of Industrial Organization, 35, 29-43. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2014.06.001>

Lewandowski, P., Park, A. Hardy, W., y Du Y. (2019): Technology, skills, and globalization: Explaining international differences in routine and nonroutine work using survey data. IBS Working Paper. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3415008>

Lewandowski, P., A. Park y S. Schotte (2020): The global distribution of routine and non-routine Work. WIDER Working Paper.

Maurizio, R., y Monsalvo, A. (2021): Changes in occupations and their task content Implications for employment and inequality in Argentina, 2003- 19. WIDER Working Paper.

Pianta, M. (2005): Innovation and employment, en Fagerberg, J., Mowery, D. C., y Nelson, R. R. (Eds.). (2005): The Oxford handbook of innovation (pp 568-598). Oxford university press.

Vivarelli, M. (2014): Innovation, employment and skills in advanced and developing countries: A survey of economic literature. Journal of Economic Issues, 48(1), 123-154. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624480106>

# CAUSALIDAD Y ANÁLISIS ECONÓMICO: LA ECONOMETRÍA COMO EXPRESIÓN DE LAS PERSPECTIVAS SOBRE LA CAUSALIDAD

Núñez Michea, Felipe Agustín

(Universidad de Santiago de Chile)

## Resumen

El objetivo de este trabajo es mostrar los aspectos más importantes de las aproximaciones a la causalidad en economía, junto a sus problemas asociados. Se mostrará que la variedad de aproximaciones al problema está relacionada a distintas posiciones teóricas y que estas posiciones teóricas pueden seguirse a través de distintos programas econométricos. Se estudiarán algunos de estos programas y se mostrará su relación con otro concepto que también padece de cierta ambigüedad conceptual: el concepto de mecanismo. Se mostrará que el uso de mecanismos no es condición suficiente ni necesaria de buena ciencia.

**Palabras clave:** filosofía de la economía, causalidad, mecanismo

## Sección I: Introducción

En este trabajo se muestran algunos de los aspectos más importantes de los problemas causales de la economía contemporánea, y, sobre todo, de la econometría, en tanto a través de ella se pueden vislumbrar algunos problemas causales relevantes y asociados a los refinamientos del concepto de causación que ha surgido en la literatura filosófica, sobre todo, en el contexto del manipulabilismo (Woodward 2006, 2016). En cualquier caso, los alcances van más lejos, ya que los aspectos causales colapsan, en cierto sentido, con la discusión más amplia sobre mecanismos.

Es importante, sin embargo, considerar una reserva: en este trabajo se estudian únicamente los aspectos relacionados con lo que se ha llamado economía “de la corriente principal”, es decir, lo que se conoce como la síntesis neoclásica, a veces también llamada ‘neosamuelsoniana’ (Ross 2016), dejando de lado toda discusión respecto de la “heterodoxia”, que también ha presentado objeciones a las ideas causales tradicionales en economía. Esta exclusión es pertinente porque es perfectamente posible, a este nivel, asimilar ciertas críticas de manera general.

En tanto el marco del trabajo es la corriente principal, se asume la definición tradicional de economía como una ciencia que estudia el comportamiento humano en relación a los fines y medios escasos que tienen usos alternativos (Robbins 2007 [1933]), mostrando que, teóricamente, la economía se concibe, sobre todo, como microeconomía, en una perspectiva diferente a la tradición clásica, como ha mostrado Ross (2016). Sin embargo, no por eso completamente opuesta.

El problema de esta aproximación teórica, en cualquier caso, es que no se relaciona directamente, en términos causales, con el trabajo empírico realizado por los economistas. En este sentido, se muestra un segundo camino a seguir, estudiar la economía desde el tratamiento de la causalidad en sus ramas clásicas: microeconomía, macroeconomía y econometría. De esta discusión se vislumbra que el concepto de causalidad en aquellas áreas es profundamente diversa. Pero esta no es una diversidad pacífica, a partir de ella surgen tensiones teóricas que pueden resumirse en dos grandes problemas causales: 1) el problema de la inferencia causal



y 2) el problema contrafactual, como los ha llamado Hoover (2012). Esta tensión, que se rastrea ya desde la concepción de leyes económicas como tendencias de John Stuart Mill, sigue viva a través de programas de investigación econométricos que han surgido desde la segunda mitad del siglo veinte hasta nuestros días. Algunos de estos programas serán descritos y analizados respecto a los problemas anteriormente planteados.

Se podrá ver que la tensión fundamental está justamente entre, por un lado, la aproximación clásica, mucho más teórica, que considera la economía como una tarea más bien comprensiva y, en ese sentido, se trabaja fundamentalmente a través de intuiciones económicas que establecen ciertas relaciones que posteriormente son medidas en el sentido de una medida de la fuerza de los lazos causales; y, por otro lado, se encuentra la intuición inductivista y típicamente empirista, que se interesa más por la predicción de fenómenos que por la generación de una teoría comprensiva. Como síntesis, se muestra que el enfoque manipulabilista y el enfoque de grafos pueden hacer frente tanto al problema de la inferencia causal como al problema contrafactual. En particular, en el primer caso, a través de análisis de la herramienta de variables instrumentales, como una generalización de los experimentos aleatorizados; y, en el segundo, a través del uso generalizado de la información sobre independencia, condicionalización y correlación estadística para generar clases de equivalencia.

Como conclusión, mostraré que, si bien el problema inferencial y el problema contrafactual pueden ser enfrentados, es importante no sobreestimar el papel de los mecanismos explicativos, como bien ha hecho notar Kincaid (2021). En este sentido, se plantea que el papel de los mecanismos no es generalizable, aunque, en cualquier caso, inevitable en algunos niveles.

La estructura del artículo en adelante es la siguiente: en la sección segunda se discuten las distintas perspectivas desde las cuales se puede analizar el concepto de causalidad en economía, al tiempo que se discute el objeto propio de la ciencia económica. Luego, en la sección tercera, se describe una discusión metodológica clásica respecto al carácter de las leyes económicas. Esta discusión da pie a una distinción importante que será objeto de la sección cuarta: las diferentes sensibilidades de los economistas respecto al concepto de causalidad y los problemas asociados a estas sensibilidades. En la sección quinta se describen las posibles soluciones a los problemas descritos en la sección cuarta. En la sección sexta se analiza el papel de los mecanismos en economía. Finalmente, en la sección séptima se concluye.

## **Sección II: el objeto de la economía es el mercado**

Una crítica ampliamente extendida a la economía se puede reformular de la siguiente manera: La economía neoclásica pone en el centro al sujeto individual que toma decisiones maximizando su utilidad de manera egoísta, es decir, el corazón de la teoría económica es el *homo economicus*. Esta crítica está equivocada en varios niveles.

En primer lugar, suponiendo que es cierto que el centro sea el sujeto individual que maximiza, no es cierto que sea necesariamente egoísta. Es cierto que los modelos clásicos han tomado este supuesto, por ejemplo, en el modelo clásico del consumidor debe asumirse que las funciones de utilidad no se interrelacionan. Sin embargo, esto no es necesario y son perfectamente posibles otros caminos: modelos con agentes no egoístas, con preocupaciones por la desigualdad, entre otras cosas (Bicchieri 2005).

En segundo lugar, es cierto que los agentes maximizan, esto es una forma de expresar el hecho de que en un conjunto de preferencias individuales, los agentes, si es que saben lo que prefieren, eligen efectivamente lo que prefieren. Es difícil defender la proposición contraria.

Pero aunque esto sea cierto, no es cierto que el centro sea el sujeto individual. Si este fuera el caso, la economía no se diferenciaría de la teoría de la decisión. De hecho, si se analiza con detención la definición clásica, “economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses” (Robbins 2007(1933)), nos podemos dar cuenta que, si bien es una ciencia que estudia el comportamiento humano, esto es en un contexto específico: el contexto de medios escasos con usos alternativos para alcanzar fines, es decir, el contexto del intercambio. En este sentido, el corazón de la economía está en el intercambio, en las interacciones estratégicas que conforman el mercado.

Históricamente, el punto cúlmine de esta ciencia del intercambio ha sido el concepto de equilibrio general de mercado, que es la bisagra entre la microeconomía y la macroeconomía. De hecho, la microeconomía apunta constantemente a la construcción de ese equilibrio general a través del modelo del consumidor y el modelo de la firma. Si consideramos además las presiones de la macroeconomía que apuntan hacia el microfundacionalismo, uno se pregunta si realmente hay algo más que microeconomía.

Sin embargo, cuando analizamos el problema de la causalidad en economía, vemos que con un análisis de la causalidad en microeconomía no es suficiente, de hecho, los aspectos causales más interesantes están fuera de ella. Por esta razón en este trabajo se seguirá un camino más bien pragmático, y se analizarán los aspectos causales de manera independiente, al menos en principio, entre las diferentes ramas de la economía: microeconomía, macroeconomía y econometría.

Analizar en detalle los aspectos causales de cada una de estas áreas sería un despropósito, pero hay algunos aspectos que no pueden dejarse pasar. En primer lugar, en la microeconomía, los *relata* causales son agentes económicos que maximizan sus funciones de utilidad considerando sus creencias (y expectativas) y sus preferencias (es decir, un ordenamiento)<sup>18</sup>. En general, los modelos de equilibrio no se plantean en términos causales, sino más bien en términos de *how-possibly explanations* (Verreault-Julien 2017), pero esto no quiere decir que en principio dar una explicación causal no sea posible, al menos esto es relativamente claro en los equilibrios parciales y en teoría de juegos. En cada uno de estos casos la fortaleza de la modelación está en su carácter contrafactual: los ejercicios de estática comparativa, el análisis de las sendas fuera del equilibrio en teoría de juegos, entre otras cosas, permite analizar con claridad cómo y por qué las causas determinan los resultados de la manera en la que lo hacen. En macroeconomía el panorama es similar. Al menos antes de la crítica de Lucas era una especie de generalización de la microeconomía a través de los agregados económicos. El problema con este enfoque es que pone la teoría, en cierto sentido, *a priori*, y pese a que pueden existir buenas razones para hacerlo, surgen críticas legítimas de todas aquellas sensibilidades más bien empiristas. De hecho, desde los años setenta en adelante, con la crítica de Lucas, las exigencias para una teoría macroeconómica mutaron hacia un fuerte microfundacionalismo, Lucas argumentó que los modelos macroeconómicos, esto es, modelos con estimaciones estadísticas de relaciones entre agregados macroeconómicos, no permiten la inferencia estricta en el sentido que las correlaciones de los datos no capturan la estructura causal verdadera. Esta restricción, de hecho, pone aún mayor peso sobre los supuestos teóricos, y en algunos casos puede impedir incluso el análisis contrafactual (Hoover 2012). Pero no solo eso, poner énfasis en el carácter explicativo constructivo es muy útil a nivel conceptual, pero la fuerza con la que explican los lazos causales teóricos debe ponerse

---

<sup>18</sup> Respecto al concepto de preferencia y la formación de las mismas hay algunos problemas empíricos asociados, especialmente si se considera la teoría de las preferencias reveladas, que es la teoría estándar (Hausman 2011). En cualquier caso, estos problemas escapan a nuestro tema.

sobre la mesa. Este es el papel que fundamentalmente tuvo la econometría desde los años treinta a los años setenta. Antes de seguir con esto, es importante expresar una tensión que permite comprender el cambio del quehacer econométrico y en este sentido, la evolución de las preocupaciones causales.

### **Sección III: economistas teóricos y economistas empiristas**

Tal vez la mejor expresión de un apriorismo teórico está en John Stuart Mill. Según Mill es imposible comprender la dinámica de la economía desde reglas inductivas, ya que la pluralidad de las causas y la complejidad del fenómeno económico impide aislar realmente las causas y los efectos. La economía es una ciencia, en este sentido, *a priori*, y las "leyes" económicas deben comprenderse como tendencias llenas de cláusulas *ceteris paribus*.

La visión de Mill viene a unificar la tensión existente, entre causalidad como regularidad y causalidad contrafactual, en la definición de causa presente en Hume. "Podemos definir una causa como un objeto seguido de otro, y donde todos los objetos, similares al primero, son seguidos por objetos similares al segundo. O, en otras palabras, donde, si el primer objeto no hubiera sido, el segundo nunca habría existido" (Hume 1988, Sección 7). Una tendencia es una proposición general sobre regularidades, sin embargo, no es una proposición sobre regularidades que ocurren de hecho o empíricamente, sino más bien sobre regularidades que ocurrirían si no hubiese interferencias.

Como la cantidad de factores que están afectando los fenómenos económicos son diversos, es muy difícil predecirlos y, al mismo tiempo, es difícil refutar la teoría, pues las condiciones ideales necesarias para tal fin no se pueden implementar. Esto hace que, por una parte, la economía sea una ciencia esencialmente inexacta y, por otra, evidentemente el carácter científico de la economía queda en duda, y es una duda legítima, después de todo, qué clase de ciencia es aquella que no predice ni tampoco logra explicaciones sistemáticas en torno a las causas.

Sin embargo, el economista teórico tiene buenas razones para persistir en la teoría pese a tales dificultades. Las buenas intuiciones son importantes, además, si, como pensaba Marshall, el problema fundamental de la economía era la búsqueda de un equilibrio general, preguntarse por condiciones de existencia podría considerarse como una tarea imperativa y que no requiere de mucho trabajo empírico, en principio. Como se dijo anteriormente, calificaría como una ciencia de *how-possibly explanations*. Este es el camino que se siguió al desarrollar uno de los resultados más importantes de la economía del siglo XX: la prueba de existencia del equilibrio general de Arrow-Debreu.

Pero el economista empírico tiene buenas razones para abandonar la teoría en pos de un análisis basado en datos e inferencia estadística, después de todo, ¿por qué seguir una teoría que no puede contrastarse con la realidad? Tal vez con una buena y sistemática fuente de datos, con computadores más potentes para el procesamiento de información y con buenas herramientas econométricas sea posible tomar decisiones económicas desde una perspectiva puramente empírica basados en la información disponible. Suena prometedor.

### **Sección IV: el problema inferencial y el problema contrafactual**

Tal vez si supiéramos que la teoría económica es correcta, podríamos utilizarla y complementarla con estudios empíricos, pero, ¿cómo saber si la teoría es correcta? Si la teoría nos advierte constantemente de cláusulas *ceteris paribus*, esto parece imposible. En cierto sentido esta es una manera de plantear el problema de Mill: la teoría económica es científicamente aceptable ya que la metodología y filosofía empirista son correctas, entonces



pese a que las predicciones de la economía son generalmente falsadas, la teoría económica tiene carácter científico. Sin embargo, si no se consideran las instancias de falsación, ¿qué criterio nos permite persistir en la teoría?

Como sugiere Hoover (2012), podemos identificar dos grandes problemas asociados a lo anterior: 1) Problema inferencial: ¿Cómo aislar causas o identificar estructuras? 2) Problema contrafactual: ¿Cómo usar el conocimiento de la estructura causal para razonar sobre resultados no observados?

Estos dos problemas, en cierto sentido, dividen a los economistas teóricos y a los economistas empíricos, y el papel histórico de la econometría es una buena fuente de información al respecto.

En esta sección se analizarán a grandes rasgos algunos momentos del pensamiento econométrico y su relación con estos problemas y las diferentes sensibilidades económicas respecto a la teoría y el análisis empírico.

El enfoque de la comisión Cowles representa la primera etapa de la econometría, se caracteriza por medir la fuerza de las relaciones causales entre las variables económicas a través de sistemas de ecuaciones que relacionan diferentes variables económicas por razones teóricas. En este sentido, este enfoque depende crucialmente de la teoría para determinar la fuerza de los lazos causales (no la dirección de ellos), ya que todo depende de si la estructura como tal es correcta.

Testear la estructura es estadísticamente difícil, ya que se requieren restricciones de sobreidentificación. Esto no sería un problema si la teoría económica fuese abultada, sin embargo, es razonable pensar que la teoría económica no está lo suficientemente articulada, al menos entre los niveles micro y macro. De hecho, la crítica de Lucas va por esa línea: abandonar la econometría de variables agregadas por la microeconometría y los modelos consistentes con la teoría del equilibrio general montado sobre supuestos macroeconómicos. Sin embargo, paradójicamente, esta necesidad de mayor articulación impone más restricciones teóricas que implican en algunos casos supuestos extremadamente cuestionables, como la idea de los agentes representativos (Hoover 2015).

En este sentido el enfoque de la comisión Cowles expresa con claridad una posición teórica con una fortaleza contrafactual pero una gran debilidad a nivel del problema inferencial.

Una reacción a esta posición teórica apriorista se puede vislumbrar en la causalidad de Granger y los modelos autoregresivos, que, en general, hacen depender los valores de las variables dependientes en los valores pasados, no solo para predecir valores futuros sino para determinar dirección a través de la información que entrega la causa para el efecto futuro. Este tipo de análisis es parte fundamental de los trabajos en series de tiempo, por ejemplo.

Este enfoque no sufre de un problema inferencial, después de todo, constituye un marco estadístico-regularista de la causalidad, pero al no depender de ninguna estructura teórica sufre del problema contrafactual.

Otros problemas relacionados a estos enfoques regularistas ocurren a un nivel conceptual. Por ejemplo, el tiempo en economía cumple un papel importante a nivel conceptual, y si es que en estos enfoques dinámicos la causa siempre precede al efecto, pero las características de las causas se determinan teóricamente, entonces debe ofrecerse una respuesta teórica a la decisión de medir, por ejemplo, el PIB trimestralmente y no medirlo cada ocho horas, lo que evidentemente sería un despropósito. En general, el problema conceptual más directo es que la definición de causa en términos de Granger no es condición necesaria ni suficiente para enfrentar lo que se entiende por causa en macroeconomía (Henschen 2017).

Podemos pensar los enfoques anteriores como los dos extremos: fuerte dependencia de la teoría, y por otro lado, minimización de la teoría. En lo que sigue se expondrán dos caminos

que han mostrado su capacidad para enfrentar tanto el problema inferencial como el problema contrafactual.

**Sección V: caminos posibles: manipulabilismo y grafos**

Los enfoques manipulabilistas definen la relación causal como una que posee cierto tipo de invarianza. Se puede pensar el enfoque manipulabilista como una síntesis, en tanto puede enfrentar el problema inferencial y el problema contrafactual: no es la invarianza la que define causalidad, es la estructura, que permite pensar contrafácticamente. La invarianza solo provee la información valiosa para enfrentar el problema inferencial.

Pero, ¿cómo se lidia con el enfoque manipulabilista en economía?: Variables instrumentales. Consideremos la siguiente ecuación estructural:

$$\text{LogSalario}_i = b_0 + b_1 \text{edu}_i + u_i$$

En esta regresión simple que relaciona educación y salario es muy probable que el estimador  $b_1$  esté sesgado y sea inconsistente (es decir tenga problemas de endogeneidad) por al menos una de estas razones: 1) variable omitida, es decir, el término error oculta otras variables causalmente relevantes, 2) simultaneidad, es decir, el salario afecta la educación y en este sentido se sesga el estimador, 3) error de medida, no se está midiendo correctamente la variable  $edu$  y se forma un error compuesto.

Es evidente que el salario no se determina sólo por la educación: el término  $u_i$  esconde variables omitidas como la experiencia. La variable omitida sesga el estimador porque es muy probable que la educación esté correlacionada con la experiencia y uno de los supuestos para calcular el estimador es que  $E(ux)=0$ . Una manera de enfrentar las variables omitidas es, entonces, agregarlas a la ecuación estructural. Pero esto no soluciona el problema en general. ¿cómo asegurar que  $x$  no esté correlacionado con  $u$ ?

Si pensamos en general en la estructura de una regresión lineal, es decir:

$$Y = A + BX + U$$

Una manera de asegurar que  $E(UX)=0$  es encontrar un instrumento (una variable  $Z$ ) que intervenga en  $X$ , y que a través de esta intervención se modifique el valor de  $Y$ , *ceteris paribus*. Deben cumplirse las siguientes condiciones: 1)  $Z$  está correlacionada con  $X$ , 2)  $Z$  no está correlacionada con  $U$ .

Hasta aquí los libros de texto de econometría. Sin embargo, esto no es suficiente para inferir causalidad (Reiss 2005). Inferir causalidad implica más restricciones, para que las variables instrumentales sean válidas se deben cumplir las siguientes restricciones:

1.  $Z$  causa  $X$  (es decir, debe asumirse alguna forma del principio de Reichenbach)
  2.  $Z$  causa  $Y$  sólo a través de  $X$  (es decir, no directamente o vía otra variable)
  3.  $Z$  y  $X$  no tienen una causa común (a excepción de aquellas que puedan causar  $Y$  vía  $Z$  y  $X$ )
- Puestas así las cosas, las variables instrumentales funcionan como experimentos aleatorios:  $Z$  (aleatoriedad) afecta  $X$  (tratamiento/control), y afecta  $Y$  solo a través de  $X$ . Desde esta perspectiva los métodos de la economía experimental son una versión específica de la inferencia causal econométrica.

Es interesante que las variables instrumentales, con las restricciones que aseguran la inferencia causal, se asemejan enormemente a la definición de Woodward de una variable de intervención  $I$ :

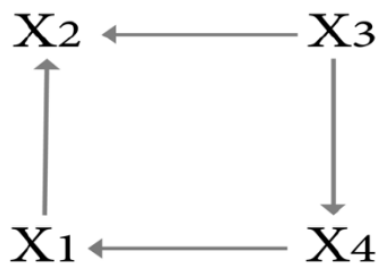
- I1.  $I$  causa  $X$ .
- I2.  $I$  actúa como un switch para todas las otras variables que causan  $X$ . Es decir, ciertos valores de  $I$  son tales que cuando  $I$  tiene esos valores,  $X$  deja de depender de los valores de las otras variables que causan  $X$  y depende solo de los valores que toma  $I$ .

I3. Cualquier camino dirigido de  $I$  a  $Y$  pasa por  $X$ . Es decir,  $I$  no causa directamente  $Y$  y no es una causa de ninguna de las causas de  $Y$  que son distintas de  $X$  a excepción, por supuesto, por aquellas causas de  $Y$ , si hay, que se construyen en la relación  $I-X-Y$  misma; esto es, a excepción de cualquier causa de  $Y$  que sea efecto de  $X$  (es decir, variables que están causalmente entre  $I$  y  $X$  y que no tienen efecto en  $Y$  independientemente de  $X$ ).

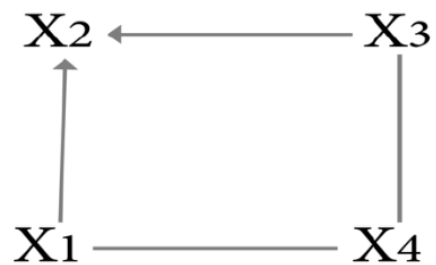
I4.  $I$  es (estadísticamente) independiente de cualquier variable  $H$  que cause  $Y$  y que está en un camino dirigido que no pasa por  $X$  (Woodward 2003, 98).

Otro enfoque posible viene del programa de Pearl (2000) y Glymour, Jewell, Pearl (2014), no desarrollados precisamente desde la economía. Estos autores se tomaron en serio la frase repetida hasta el cansancio: "correlación no es causalidad", y parten de una "semántica causal". Es decir, un conjunto de definiciones, axiomas e implicaciones que permiten determinar rutas causales posibles y esquemas causales posibles en general. En definitiva, determinar en qué sentido y cómo nuestros modelos pueden estar fallando.

¿Cómo es posible esto? Utilizando todo el conocimiento sobre las correlaciones y la condicionalización estadística. Para ilustrarlo, se utilizan generalmente grafos acíclicos dirigidos. Un ejemplo sencillo es el que muestra Kincaid (2021a) :



Causal model 1



Equivalence Class

Si consideramos el modelo causal 1, nos enfrentamos a un modelo con las siguientes características: independencia probabilística entre  $x_1$  y  $x_3$  condicionado en  $x_4$  y la independencia probabilística de  $x_2$  y  $x_4$  condicionado en  $x_1$  y  $x_3$ .

Con esta información es posible, para todo modelo explícito, tener todos los otros modelos con las mismas independencias condicionales estadísticas, es decir, es posible determinar qué tipo de relación causal podemos esperar y contra qué debemos contrastar. Las líneas sin flecha muestran que en tales casos el sentido no está determinado.

Se puede ver que tanto el enfoque manipulabilista como el enfoque de grafos pueden hacer frente a los problemas planteados por Hoover sin necesitar el camino microfundacionalista. Dado que estos modelos estructurales requieren de teoría, es necesario y posible juzgar tales decisiones teóricas considerando la información que nos entregan las posibles intervenciones y también la información estadística que nos ofrecen las clases de equivalencia. Justamente son estas últimas las que nos proveen una base para la inferencia causal.

### Sección VI: el papel de los mecanismos

La discusión que se ha desarrollado a lo largo de este trabajo está íntimamente ligada a la discusión sobre mecanismos. Sobre todo, porque existe una bibliografía abultada en torno al tema (Craver 2015), con una fuerte tendencia a considerar que los mecanismos son un criterio de buena ciencia. Casi todos los enfoques planteados en este trabajo constituyen mecanismos,

sin embargo, en distintos sentidos, como mostraré. Pero, esto abre paso a un punto conceptual: si la palabra mecanismo tiene diversos sentidos, es difícil saber en qué sentido constituye un criterio de buena ciencia. Como mostraré, siguiendo a Kincaid (2021b), en ningún sentido los mecanismos son condición suficiente ni necesaria de buena ciencia, al menos no en todo momento. Como en la mayoría de las cuestiones relacionadas con la investigación empírica, esto depende del contexto.

Con la palabra mecanismo se ha tratado de explicitar una relación horizontal entre causa y efecto, por ejemplo, a través de sistemas de ecuaciones, pero también a través de los mecanismos se ha intentado dar evidencia de la relación causal misma. Por ejemplo a través de un mecanismo de intervención o de un enfoque de grafos. Un ejemplo de estos enfoques es, en el primer caso, el enfoque econométrico de la comisión Cowles, y en el segundo caso, el uso de variables instrumentales para evitar resultados sesgados. En estos casos, se dice que es un mecanismo horizontal, pues los *relata* causales están en el mismo nivel.

La idea de mecanismo horizontal se contrapone a la idea de mecanismo vertical: lo que busca es explicar un fenómeno a través de un proceso subyacente. En este sentido, los *relata* no están en un mismo nivel. Un ejemplo de esto es la crítica de Lucas, pues lo que está en el fondo es una crítica a los modelos macro que no capturan los componentes causales reales, sino más bien meras correlaciones de agregados, por lo tanto, una verdadera explicación causal macroeconómica debe dar cuenta del proceso microeconómico subyacente, es decir, toda econometría debe ser microeconometría.

Evidentemente estos sentidos de mecanismo son profundamente distintos. Hemos visto que las restricciones de la crítica de Lucas ponen más énfasis en la teoría, sin embargo, no hay una preocupación primaria por la evidencia, o más bien, pone toda la evidencia en la estructura de la teoría microeconómica. Por otro lado, la preocupación del manipulabilismo y el enfoque de grafos está en otorgar seguridad a las inferencias causales en un nivel más general, menos dependiente de la teoría, pero no por eso, desestructurado. Dependiendo de las necesidades del desarrollo científico alguna de las perspectivas puede tomar más o menos importancia.

De hecho, en algunas circunstancias, el uso de mecanismos no es recomendable en sentido alguno. Por ejemplo, Kincaid (2021b) plantea algunas preguntas relevantes si nos enfrentamos a una decisión sobre la creencia de H dada la evidencia E: 1) ¿cuánta evidencia anterior tengo de H? 2) ¿Cuánto presupone H sobre mecanismos? 3) ¿Cuánta evidencia tengo sobre tales mecanismos? 4) ¿Cuán bien encaja H con E? 5) ¿Qué alternativas hay a H y cómo responden a 1-4?

La pregunta 3 es, tal vez, la más interesante, ya que nos insta a buscar evidencia sobre los mecanismos, evidencia que solo puede lograrse a través de correlaciones. Es decir, partiendo de una investigación que puede ser perfectamente desestructurada y con criterios basados en datos y correlaciones simples, en definitiva con criterios regularistas.

En definitiva, ¿son esenciales los mecanismos para la ciencia? Tal vez la mejor respuesta que podemos dar es: ¿cuándo?

## Conclusión

En este escrito he mostrado cómo se ha entendido la causalidad en economía a grandes rasgos. He mostrado que el desarrollo de la econometría ha sido sensible a las diferentes preocupaciones teóricas y cómo los enfoques contemporáneos han podido resolver el problema inferencial y el problema contrafactual. Además, he mostrado cómo se relacionan algunos programas econométricos con la idea de mecanismo y sus diversos sentidos. Finalmente, he dado un argumento pragmático para mostrar que el uso de mecanismos en la

ciencia económica, al menos, depende del contexto y que no son, por sí mismo, un rasgo de buena ciencia.

### Bibliografía

Bicchieri, Cristina (2005): *The grammar of society: The nature and dynamics of social norms*. Cambridge University Press.

Craver, Carl and James Tabery, "Mechanisms in Science", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2019 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <https://plato.stanford.edu/archives/sum2019/entries/science-mechanisms/>.

Hausman, Daniel M. *Preference* (2011): value, choice, and welfare. Cambridge University Press.

Henschen, Tobias (2018): "What Is Macroeconomic Causality?" *Journal of Economic Methodology*, vol. 25, no. 1, pp. 1–20. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1080/1350178X.2017.1407435>.

Hoover, Kevin D. (2012): "Economic Theory and Causal Inference." *Philosophy of Economics*, Elsevier, pp. 89–113. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-51676-3.50004-X>.

Hoover, Kevin D. (2015): "Reductionism in Economics: Intentionality and Eschatological Justification in the Microfoundations of Macroeconomics." *Philosophy of Science*, vol. 82, no. 4, Oct. 2015, pp. 689–711. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1086/682917>.

Kincaid, Harold (2021): "Making Progress on Causal Inference in Economics." *A Modern Guide to Philosophy of Economics*, by Harold Kincaid and Don Ross, Edward Elgar Publishing, 2021a, pp. 28–65. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.4337/9781788974462.00008>.

Kincaid, Harold (2021): "Mechanisms, Good and Bad." *THEORIA. An International Journal for Theory, History and Foundations of Science*, vol. 36, no. 2, Mar. 2021b. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1387/theoria.21757>.

Pearl, Judea (2000): *Causality*. Cambridge university press,

Pearl, Judea (2014): Madelyn Glymour, and Nicholas P. Jewell. *Causal inference in statistics: A primer*. John Wiley & Sons.

Reiss, Julian (2005): "Causal Instrumental Variables and Interventions." *Philosophy of Science*, vol. 72, no. 5, Dec. 2005, pp. 964–76. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1086/508953>.

Robbins, Lionel (2007): *An essay on the nature and significance of economic science*. Ludwig von Mises Institute.

Ross, Don. (2016): *Philosophy of economics*. Springer.

Verreault-Julien, Philippe. "Non-Causal Understanding with Economic Models: The Case of General Equilibrium." *Journal of Economic Methodology*, vol. 24, no. 3, July 2017, pp. 297–317. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1080/1350178X.2017.1335424>.



Woodward, James, "Causation and Manipulability", The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2016 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <https://plato.stanford.edu/archives/win2016/entries/causation-mani/>.

Woodward, James (2005): Making things happen: A theory of causal explanation. Oxford university press.

# CONTRIBUCION Y VIGENCIA DE LA ESCUELA HISTÓRICA DE ECONOMÍA EN LAS ISLAS BRITÁNICAS

Corvalán, Facundo Gustavo  
(UNSL)

Masera, Gustavo Alberto  
(UNCuyo)

## Resumen

La investigación analiza los fundamentos de la reacción historicista al sistema clásico de economía política en las Islas Británicas. El propósito es ponderar su aporte a la historia del pensamiento económico. La resistencia al liberalismo clásico inglés, llevado adelante desde las primeras décadas del siglo XIX, especialmente frente a los ricardianos, es un caso de estudio que reviste algunas características en común con las de la Escuela históricas alemana, aunque también presenta diferencias. Descubrir cuáles son estas particularidades y cuáles son las similitudes marca el propósito del trabajo. También se evalúa el legado y la vigencia de ciertos planteos elaborados por los historicistas.

## Abstract

The research analyzes the foundations of the historicist reaction to the classical system of political economy in the British Isles. The purpose is to weigh his contribution to the history of economic thought. The resistance to classical English liberalism, carried on since the first decades of the 19th century, especially against the Ricardians, is a case study that has some characteristics in common with those of the German Historical School, although it also presents differences. Discovering what these peculiarities are and what the similarities are marks the purpose of the work. The legacy and validity of certain proposals made by the historicists are also evaluated.

## Fundamentos

El estudio posee dos dimensiones fundamentales. Es una reconstrucción de los orígenes de una disciplina, esto es, la historia económica. De otro, se relaciona con la reacción historicista y ética frente a la tradición clásica en el contexto de la revolución industrial en las islas británicas.

La economía política clásica había generado diversas reacciones hacia mitad del siglo XIX. La crítica al método y a su tendencia a la abstracción, en parte, tomó la forma de un debate de carácter metodológico entre historiadores y economistas. Aunque esta polémica acontece en otros países, por diversas razones, la más registrada por la bibliografía es la que se desarrolla en Alemania.

La polémica en las islas británicas, por su parte, ha tenido un tratamiento historiográfico más limitado, no sólo desde una perspectiva cuantitativa sino cualitativa. En la investigación se pretende demostrar que el debate entre historiadores y economistas en las Islas Británicas es, en parte, autónomo de las querellas por el método que se desarrollan, casi al mismo tiempo en Alemania, y que incorpora nuevos temas específicos a la polémica durante el período en estudio. Además, se busca verificar que el debate es un proceso asociado a los nacimientos de la historia económica y de la ciencia económica como disciplinas científicas, con todo lo que ello conlleva de distinción entre los campos de estudio, profesionalización y de configuración

académica (asociaciones, formación de departamentos y cátedras, lanzamiento de journals), así como de especialización en los métodos de trabajo, etc.

Esta labor permite la exposición de los resultados del debate y su influencia en la historiografía económica contemporánea.

La investigación se basa en el estudio de fuentes secundarias y bibliografía éditada, de carácter general y la consulta a revistas especializadas. Pero, se pondera que lo fundamental es el examen de las fuentes (de historiadores y economistas de la época). Es así que se examinarán las obras de los siguientes historiadores: R. Jones, Thorold Rogers, J. Kells Ingram, Walter Bagehot, Arnold Toynbee, W. Cunningham, W. Ashley, Eileen Power y John H. Clapham, como los más representativos.

Desde el punto de vista del método de trabajo, la revisión de las líneas más importantes de la polémica con un examen combinado entre análisis contextual y textual –mediante la contrastación de las fuentes–, permite la fundamentación de nuevas tesis sobre la cuestión de la naturaleza, el alcance y la originalidad del debate en lengua inglesa. Además, se realiza un análisis de las obras más significativas de los economistas clásicos, posclásicos y neoclásicos incluidos en el debate.

Por último, se hace referencia a los escritos de los autores cuyas ideas filosóficas participan del campo de ideas dominante en el período histórico en estudio, con aplicación del método comparativo.

### **Antecedentes: historiadores y economistas en el continente**

La confrontación entre historiadores y economistas en Alemania, ha difundido el término *methodenstreit* a la literatura universal. Las interpretaciones canónicas sugieren que la misma habría surgido hacia 1843 (p.e. Gide y Rist; Seligman) por rebeldía contra el clasicismo económico de origen británico, y a causa de un cierto nacionalismo en la concepción y en la práctica de la economía política (o economía nacional en la literatura alemana). Desde esta fecha, señalada como hito por la publicación la obra de Wilhem Roscher, se genera un movimiento de polémica entre los representantes de ambas disciplinas. El cenit de este debate se daría en los años 70s. del siglo XIX.

El gran economista Carl Menger, de lengua alemana aunque de origen austríaco (lo cual es un elemento a tener en cuenta en la interpretación), representa la crítica económica más aguda y punzante contra los historicistas, éstos últimos de postura dominante y casi exclusiva en la universidad alemana de la época. De entre los historiadores, divididos entre los de la “nueva” y la “vieja” escuela, quien sostiene la postura más vehemente es Gustav von Schmöller.

### **El debate sobre la relación de historia y economía**

Es preciso analizar el origen, las fases y la extensión del debate. En primer lugar, se sostiene, en oposición a lo expuesto en la interpretación más tradicional, que la polémica sobre los métodos en las Islas Británicas puede ser datada en un período anterior a su surgimiento en Alemania, si se tiene en cuenta la publicación en 1832 de la obra histórica de Richard Jones. Por ejemplo, Roger Backhouse sostiene que la batalla de Inglaterra comienza en la década de 1870s. Este autor, con el soporte intelectual de William Whewell, plantea una defensa del método inductivo en las ciencias, particularmente en la historia y en los estudios económicos. Puede sostenerse que existe una línea de continuidad entre las cinco fases en que se desenvolvería el proceso polémico de confrontación entre ambas disciplinas, la economía y la historia:

#### **1. Inicios del Debate**

Desde la década de 1830s., donde el principal enemigo en el frente de batalla es el método abstracto-deductivo de los economistas de origen ricardiano. También se censura la supuesta universalidad de las leyes económicas, y la concepción reduccionista de la antropología según los textos de los clásicos de la economía; manteniendo, al mismo tiempo, una cierta desconfianza de una concepción orgánica de la vida social. Asimismo, se plantea una fuerte crítica a la visión pesimista de la interpretación malthusiana sobre la evolución económica y social.

## **2. Núcleo Crítico contra los economistas Posclásicos**

Desde la década de los 1870s., a partir de la postulación de los principios de la economía política por parte de T. E. Cliffe Leslie, tal vez el más brillante de los historiadores económicos del período. Con este autor, se mantiene la continuidad del enfrentamiento a los clásicos, pero los contendientes principales son –por una cuestión generacional- John Stuart Mill y John Elliot Cairnes. Además, el debate se amplía a otros temas: los sistemas de propiedad de la tierra, la situación de las colonias, el caso de Irlanda, etc.

En esta etapa se elaboran los trabajos documentados sobre el comportamiento del mercado monetario por parte de W. Bagehot y se desarrollan los estudios de historia económica, con la obra de Thorold Rogers. Además, en esta fase debe incluirse los escritos de J. Kells Ingram, realizados bajo la influencia de Comte.

Por último, surge cada vez con mayor claridad una crítica a la postura clásica y posclásica bajo los auspicios de académicos como Arnold Toynbee, de sólida raigambre cristiana y ética (vínculos con T. Hill Green). Este historiador desarrolló una renovada lectura del fenómeno de la revolución industrial, a partir de la cual plantea reparos frente a las consecuencias sociales de la misma.

Esta línea tendrá influencias significativas en la conformación de la corriente socialista y socialista cristiana, así como en el tradeunionismo y el socialismo fabiano de los Webb en las primeras décadas del siglo XX, además de fortalecer los estudios sobre el fenómeno de transformaciones que constituyen las dinámicas de industrialización y –en lenguaje contemporáneo- de crecimiento económico.

## **3. Confrontación con el Neoclasicismo**

El representante más acabado de los historiadores es el clérigo de origen escocés William Cunningham. Por los mismos años, la ciencia económica se ha consolidado como disciplina autónoma, con Alfred Marshall como máximo exponente. Aquí no se puede dejar de tener en cuenta la postura ética y económica de su maestro, Henry Sidgwick. En esta fase tampoco se debería olvidar, por su importancia metodológica, el estudio de John Neville Keynes.

En efecto, *The scope and method of political economy* intenta ser la síntesis, y tal vez, el cierre del debate. Pero, la virulencia de Cunningham frente a los intentos de Marshall-Keynes de lograr tal objetivo, conlleva nuevos aspectos a la querrela que se agregan a los ya conocidos. La política económica y su relación con el proteccionismo comercial e industrial son los aspectos más relevantes de la ampliación de la agenda de discusión. En esta línea de análisis hay que tener en cuenta el proceso de formación y consolidación del imperio británico, así como de un “nacionalismo económico” defensivo y agresivo al mismo tiempo.

## **4. Formación y consolidación de las disciplinas**

Se inicia en la última década del siglo XIX con los estudios independientes en historia y en economía. La historia económica tiene como máximo expositor a William Ashley, siendo éste, además, el primer profesor universitario con una cátedra específica en la materia (1892,

Harvard). Ashley, aunque reivindica la labor desplegada por el historiador alemán Gustav von Schmöller, a quien dedica una de sus obras principales, intenta ser él mismo una nueva etapa de moderación en el debate y de producción independiente, ya no la integración –menos que menos el reduccionismo- entre ambas disciplinas.

Cada disciplina, la historia y la economía, desde esta época van por su carril particular, con su objeto de estudio y sus métodos, buscando cada una sus propios designios. La economía se despega de la historia y de la filosofía. Los historiadores ya no intentan fundamentar la economía política; ésta, por su parte, se ha convertido, gracias a Marshall (y a los marshallianos como Edgeworth) en una ciencia económica pura (economics) con una arquitectura y una metodología definidas. Sus afanes teóricos distintos la han despegado –definitivamente quizás- de cumplir meramente con el papel de ser una nómina de recomendaciones al “príncipe”. Esta situación de la economía, como disciplina con un paradigma reconocido por la mayoría de sus miembros en la comunidad académica, durará hasta la década de los 1930s. Hay que tener en cuenta que en la formación de la ciencia económica debería realizar una mención al importante conjunto de economistas de los años 1870s., y 1880s., que contribuyeron al desarrollo de la misma, aunque sin ser ellos economistas de profesión (Wicksteed, Jevons, Sigdwick).

### 5. Extensión del Debate

Esta fase se desarrolla a lo largo de las tres primeras décadas del siglo XX y genera problemas de interpretación, puesto que hay –paralelamente- intentos por normalizar las relaciones entre las disciplinas, a partir de una síntesis (Clapham). Al mismo tiempo se formula una tendencia a la disociación entre las disciplinas: cada una por su carril. Además, la economía se especializa cada vez más, matematizándose su lenguaje. Del lado de la historia económica se encuentra John H. Clapham como su embajador destacado. Su obra principal no casualmente está dedicada a ambos contendientes, Marshall y Cunningham del período neoclásico. Lo interesante es que el mismo Clapham iniciaría una nueva crítica a la ciencia económica con su escrito “On empty boxes”. Este artículo fue cuestionado duramente, entre otros, por el discípulo de Marshall (y sucesor suyo en la cátedra de la Universidad de Cambridge) Arthur Cecil Pigou. Este autor, con sus estudios sobre la economía del bienestar generaría una nueva extensión del debate sobre economía y política económica. Su perspectiva fue cuestionada por los historiadores económicos radicales, como John Hobson, y por aquellos que mantenían un planteamiento ético de la economía, como R. Tawney.

Sexta Fase: nuevas tendencias y nuevas herramientas

Esta última etapa del debate se relaciona con la síntesis emergente que se genera entre los modelos deductivos (matemáticas) y las herramientas inductivas (estadística): la econometría. De aquí se inauguran nuevas posibilidades mutuas. Para la historiografía económica el resultado es el surgimiento casi exclusivo de corrientes cuantitativistas en historia económica (cliometría, historia serial, *New Economic History*, *cliodynamics*, etc.), en desmedro de perspectivas narrativistas.

### Características que surgen de una lectura comparativa

Primeramente, surge lo que se denomina la “autonomía del debate”, lo cual sugiera que las condiciones socio-históricas, económicas y geopolíticas de Inglaterra hacen que su trayectoria histórica sea particular. Esta situación, trasladada al campo de las ideas, muestra que el debate por los métodos no surja como una derivación directa de la *methodenstreit*. Ello es visible en las nuevas interpretaciones historiográficas. Por ejemplo, Roger Backhouse expone el tema de la escuela histórica en Inglaterra y después considera la situación en Alemania.

Dada la general aceptación de las ideas clásicas en el mundo de habla inglesa, la polémica entre historiadores y economistas supo generar nuevos temas de teoría y de política económica en las islas, en una suerte de diálogo de cambio y continuidad con su propia tradición, económica y filosófica.

A modo de ejemplo, si se tienen en cuenta los procesos asociados a la revolución industrial, desde una fecha temprana, se tiene un marco socioeconómico diferente al que puede identificarse en el continente. En efecto, la estructura económica de las islas británicas revela transformaciones profundas durante el largo siglo XIX. Es por ello que las consecuencias sociales de la industrialización, y la formación de colonias otorgaron un carácter específico al debate en las Islas Británicas.

Piénsese, por ejemplo, en la situación de la tenencia de la tierra o de la gran hambruna en Irlanda. Estas últimas cuestiones dieron pie a importantes controversias de carácter filosófico y económico, en donde movimientos de ideas asociados a la cultura y a la filosofía social cristiana (en numerosas vertientes) expresaron su aporte al debate. Además, la formación del imperio y las discusiones por la implementación o no de políticas proteccionistas dieron un renovado marco contextual al debate con un tono inconfundiblemente británico.

Tanto en las Islas Británicas como en Alemania, la polémica entre historiadores y economistas mantiene un trasfondo filosófico y metodológico, pero que también se refiere a la política económica. En relación a esta última, es visible que los países debaten sus aranceles de comercio, por ejemplo, según la situación relativa que ocupan en la estructura de la economía mundial y de acuerdo a las necesidades que se presentan como desafíos de política en un momento histórico dado. En el caso del pensamiento económico, la comprensión de ciertos objetivos precisos –tal como puede suceder con el Zollverein de la unidad alemana- se logra más fácilmente si existe una referencia a la obra de autores que fundamentaron la importancia de tales medidas.

Pero, no debe perderse de vista que cada cuestión recibe un tratamiento diferente según el país. Lógicamente, el grado de recepción de los tratadistas clásicos es más importante en Inglaterra. Por su parte, en Alemania pesa y mucho, la concepción que deriva de los cameralistas. En este último país, sería enriquecedor analizar la influencia que llega del pensamiento histórico-jurídico con Von Savigny, como, asimismo, mediante un análisis contextual, la presencia en el ambiente cultural- del romanticismo alemán (literario e histórico) y del historicismo, como práctica historiográfica. Puede argumentarse sobre el rol diferencial que mantiene la universidad en la estructura socio-política de Alemania frente a la inglesa, y la posición dominante de los historiadores en la misma.

En Alemania, el romanticismo no manifiesta cualidades anticapitalistas (Roll), sino que desarrolla tendencias al socialismo de cátedra, por lo que se puede comparar esta perspectiva con el romanticismo anticapitalista en Inglaterra (Ruskin, Carlyle, W. Morris), cuya crítica a los clásicos sería convergente y complementaria con la desarrollada por los historiadores.

Otra línea de análisis lleva a la influencia del pensamiento de Montesquieu y Tocqueville, así como el de H. Maine, sobre la particularidad de las concepciones históricas inglesas y la originalidad de sus instituciones (Whitaker).

Contenidos del debate: se pueden sistematizar grandes áreas temáticas

### **1. Filosofía y Metodología Económica**

Campo en el cual se debaten las posturas que plantean, entre un polo a otro, del relativismo versus la universalidad de las leyes económicas y a la cuestión del inductivismo versus el deductivismo. En particular, se da un distanciamiento crítico de la obra de David Ricardo, considerado éste como el representante más acabado del abstractismo deductivo y



generalizador. Generalmente, este es el punto donde se concentran las diferencias entre los historiadores y economistas, aunque en la presente investigación se sostenga que es un aspecto solamente, y tal vez, no el más importante. En la línea comparativa, esta línea de interpretación puede profundizarse en el campo filosófico centrado el debate entre las tradiciones inglesa (baconiana, empirista) y las alemanas (varias).

Puede anotarse que hay una tradición baconiana en la concepción inductivista, además de la tradicional orientación empiricista de la ciencia británica. También hay en el fondo una discusión filosófica sobre teoría y realidad (Gide), acerca de la necesidad de obtener datos empíricos, frente a la lejanía de leyes y modelos sin contrastación con el mundo real.

En este apartado hay que considerar la crítica de los historiadores acerca de los aspectos utilitaristas centrado en la satisfacción personal y en el interés personal.

## 2. Teoría económica

Área de debate que se refiere a la revisión de aspectos centrales de los fundamentos clásicos (p.e. teoría del comercio internacional y de las ventajas comparativas; sobre las teorías de la distribución, etc.) En las islas británicas se intenta una revisión de la postura clásica de la economía política. Si en Alemania no había ingresado con plenitud el clasicismo, ¿qué se podría revisar del mismo?

Debe tenerse en cuenta que las primeras fases del debate, hasta bien entrado la década de 1870s., que el debate se centra contra las teorías de los autores clásicos y posclásicos. En cambio, tanto en Alemania como en Inglaterra, las posteriores generaciones además debaten los marginalistas y neoclásicos. Eso cambia, parcialmente, los términos del debate. En Inglaterra se da una línea de continuidad explícita con los clásicos –lo que es visible en Marshall- situación que, en Alemania, lógicamente, no se visualiza.

## 3. Políticas Económicas

Área de debate relacionada con los lineamientos de política derivados de las teorías y en consonancias con ellas. Aquí surge una discusión sobre las posibilidades de fundamentar y establecer medidas económicas de carácter proteccionista y/o nacionalistas, según los historiadores. Éstas se oponían, ideológicamente, al “laissez faire” y a los beneficios derivados de la libertad comercial que sostenían los economistas clásicos y neoclásicos. Este aspecto también se relaciona con las disposiciones que deberían implementarse para paliar las consecuencias sociales de la revolución industrial. El debate continuaría con los temas de la desocupación y la pobreza en la fase de la postguerra y del debate sobre la economía del bienestar. Debe tenerse en cuenta que en Alemania la revolución industrial y la unidad político-económica llegan tardíamente.

## Resultados y discusiones

En lo referente a la escuela histórica de las Islas Británicas en sí misma, puede señalarse que el conflicto epistemo-metodológico entre historiadores y economistas en las Islas Británicas surge de manera autónoma durante el siglo XIX y como una polémica interna frente a la propia tradición clásica de economía política en cuatro niveles (filosófico, de teoría económica, metodológico y de política económica), desarrollándose el mismo a lo largo de aproximadamente un siglo, con el resultado del distanciamiento entre las disciplinas y su progresiva consolidación como tales.

De su parte, en lo que se refiere a la escuela histórica de las Islas Británicas en relación a la escuela alemana, se sostiene que el debate entre historiadores y economistas en las Islas Británicas no se deriva de la *methodenstreit*, aunque mantiene con la misma algunos vínculos

temáticos e influencias específicas; pero, se diferencia en orden a las tradiciones que era particulares de cada país (filosóficas, económicas, historiográficas, etc.) y por la diversa situación relativa de las estructuras sociales (desarrollo económico, industrialización, etc.), de manera que surgen en la polémica de lengua inglesa otras cuestiones novedosas a las planteadas en la disputa disciplinaria en lengua alemana.

Por último, y más extenso, sobre la posibilidad de una escuela histórica en las Islas Británicas, se plantea que, si se tiene en cuenta que una Escuela Historiográfica es una corriente de pensamiento que reúnen a grupos de historiadores mediante una visión compartida acerca de cómo investigar y escribir en historia, en un sentido extenso puede aludirse a que el conjunto de historiadores económicos conforma realmente una escuela. Por ejemplo, Lloyd (2009) sostiene que los historiadores se agrupan como consecuencia de valores comunes y de fuerzas intelectuales y socio-históricas profundas. Estas escuelas tienen su propio desarrollo histórico en cuya trayectoria temporal se revisan las teorías y se mantienen mantenidas polémicas (internas y externas). Una escuela genuina, desde esta perspectiva, mantiene un sentido de compromiso entre sus miembros, también conexiones, lugares, vinculaciones, además de influencias entre todos y a través de las generaciones

Sin embargo, en un sentido estricto no podría hablarse de una escuela histórica de economía en las Islas Británicas, puesto que no se conforma hasta un período muy tardío una estructura académica específica (cátedras, departamentos, asociaciones y journals). Existe, sí, un desarrollo progresivo de una línea de interpretación histórica en economía nutrida por el esfuerzo intelectual de un grupo de autores de historia económica, no siempre académicos (en el sentido moderno del término), quienes mantienen un “aire de familia” en lo que se refiere a la utilización de una metodología de trabajo empírico inductiva; de una postura filosófico-social centrada en la ética cristiana y que poseen una cierta desconfianza acerca de las posibilidades de la teoría económica como modelo explicativo universal. Además, en general, los historiadores económicos propenden al establecimiento de una política económica nacional (e incluso imperial) más activa y en mayor grado proteccionista en los ámbitos comercial e industrial.

Se considera que es preciso analizar el origen, las fases y la extensión del debate. En primer lugar, se sostiene, en oposición a lo expuesto en la interpretación más tradicional, que la polémica sobre los métodos en las Islas Británicas puede ser datada en un período anterior a su surgimiento en Alemania, si se tiene en cuenta la publicación en 1832 de la obra histórica de Richard Jones. Este autor, con el soporte intelectual de William Whewell, plantea una defensa del método inductivo en las ciencias, particularmente en la historia y en los estudios económicos. Sin embargo, mientras algunos historiadores del pensamiento económico (p.e. Eric Roll) otorgan un lugar preeminente a Jones en la reivindicación del método histórico en la economía frente a la tradición ricardiana, otros, como Roger Backhouse (1988) manifiestan que la “batalla de Inglaterra” comienza en la década de 1870s.

Otro elemento de disidencia frente a la interpretación más difundida se refiere a las etapas, a su extensión en el tiempo, y a la variedad de temas incluidos en el debate. Según la mayoría de los autores revisados hay una sola etapa (1870-1890) en el debate entre historiadores y economistas, y en la cual la cuestión sobresaliente es la metodológica. Por el contrario, en la investigación se destaca que el debate en las Islas Británicas se reconfigura temáticamente en cada generación, manteniendo una variedad de tópicos en la controversia. Así, por ejemplo, en la de inicios del siglo XX se plantea, en el mundo de preguerra, la defensa de la expansión del Imperio Británico, De manera que existe una relación con las etapas del devenir histórico de Inglaterra y con su situación histórica relativa en Europa y en el mundo. Pero, además se registra un profundo debate con William Cunningham y Joseph Chamberlain, en relación a

propuestas proteccionistas en lo comercial y con una reconsideración de las políticas estatales en lo industrial y en la reforma social.

### **Conclusión**

En la investigación en el marco de los estudios sobre historia del pensamiento económico y la metodología histórica es sumamente atractivo analizar los fundamentos de la reacción historicista al sistema clásico de economía política en las Islas Británicas a fin de ponderar su aporte a la historia del pensamiento económico. La resistencia al liberalismo clásico inglés, llevado adelante desde las primeras décadas del siglo XIX, especialmente frente a los *ricardianos*, es un caso de estudio que reviste algunas características en común con las de la Escuela histórica alemana, aunque también presenta diferencias. Descubrir cuáles son estas particularidades y cuáles son las similitudes marca el propósito del trabajo. También se planteó la evaluación del legado, la recepción y la vigencia de ciertos planteos elaborados por los historicistas.

Se concluye que la polémica entre historiadores y economistas británicos supo generar nuevos temas, en una suerte de diálogo de cambio y continuidad con su propia tradición. El debate mantuvo un trasfondo filosófico y metodológico, pero también se vinculó a otras dimensiones, como la política económica. No obstante, se reflexiona sobre algunos excesos cometidos por el planteo historicista en su hostilidad a la teoría económica y las limitaciones de los estudios monográficos de detalle. Por tal razón, se defiende la postura equilibrada de John H. Clapham al respecto, basado en la riqueza de ambas disciplinas, historia y economía y, en suma, en la necesidad de adoptar un enfoque complementario.

### **Bibliografía**

- BACKHOUSE, R. (1988). *Historia del Análisis Económico Moderno*, Madrid, Alianza Universidad Textos.
- BACKHOUSE, R. (2004), *The Penguin History of Economics*, London, Penguin Books.
- BLAUG, M., (1992). *The Methodology of Economics. Or how economists explain*, Cambridge University Press, Second edition.
- BARRETT, Sean D., J. Kells Ingram (1823-1907), Trinity Economic Paper Series, Paper No. 99/9, Department of Economics, Trinity College, Dublin.
- COATS, A. W. (1954). "The Historist Reaction in English Political Economy, 1870–90." *Economica*, New Series, Vol. 21, No. 82 (May, 1954), pp. 143-153.
- COLEMAN, D. C. (1987). *History and the Economic Past: An Account of the Rise and Decline of Economic History in Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- FRIEDLANDER. H.E., OSER, J. (1957). *Historia económica de la Europa Moderna*, México, FCE.
- GOODWIN, C. D. W. (2008). 'History of Economic Thought'. In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by S. Durlauf and L. Blume. 2nd ed. London:Palgrave,
- GIDE, C., RIST, C., (1927). *Historia de las Doctrinas Económicas*, Madrid : Reus.
- HUTCHISON, T. W., (1953). *A Review of Economic Doctrines 1870-1929*, Clarendon Press, Oxford.
- KEYNES, John Neville [1891] (1955), *The scope and method of political economy*, New York, Kelley & Millman.
- MARCHAL, A. (1957). *Metodología de la ciencia económica*, Buenos Aires, El Ateneo.
- MILONAKIS, D., FINE, B. (2009)., *From Political Economy To Economics Method. The social and the historical in the evolution of economic theory*, London, Routledge.
- MORRELL, J., and A. Thackray.( 1981). *Gentlemen of Science: Early Years of the British Association for the Advancement of Science*. Oxford: Clarendon.
- ROBBINS, L. (2000), *A History of Economic Thought. The LSE Lectures*. Edited By Steven G. Medema And Warren J. Samuels, Princeton and Oxford, Princeton University Press, 1998. Fifth printing, and first paperback printing.
- ROLL, E., (1969). *Historia de las Doctrinas Económicas*, México, FCE.
- SCHUMPETER, J. (1954), *History of Economic Analysis*, Allen & Unwin Publishers Ltd. Existe versión en español: *Historia del Análisis Económico*, Barcelona, Ariel,

SCHUMPETER, J., (1954). *Economic Doctrine and Method. An Historical Sketch*. New York: Oxford University Press, [1912, 1ª. Ed. en alemán].

SELIGMAN, B.,(1966). *Principales Corrientes de las ciencia económica moderna*, Barcelona, Oilos Tau.

SMYTH, R.L. (ed.) (1962). , *Essays in Economic Method*, with an introduction by Prof. T.W. Hutchison, London, Gerald Duckworth.

SNYDER, L. (2006). *Reforming Philosophy:A Victorian Debate on Science and Society*, Chicago: University of Chicago Press

TAYLOR, O., (1965). *Historia del pensamiento económico*, Buenos Aires, TEA.

WATERMAN, A. M. C. (1991). *Revolution, Economics, and Religion: Christian Political Economy, 1798–1833*. Cambridge: Cambridge University Press.

WINCH, D.. (1996). *Riches and Poverty: An Intellectual History of Political Economy in Britain, 1750–1834*. Cambridge: Cambridge University Press.

-----, (1997). “That Disputatious Pair: Economic History and the History of Economics”, Economic History Society Conference, University of Sussex, paper, sessions April 6.

WHITTAKER, E., [1948).*Historia del Pensamiento Económico*, México D.F., FCE,

# DESARROLLO DEL CAPITAL NARRATIVO EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN EN ARGENTINA

Centineo Alessi, Carmen  
(UNC)

Medina Galván, Marcelo  
(UNT)

## Resumen

Las empresas de Economía de Comunitàn (EdC) tienen como práctica común compartir experiencias a partir de los valores de gratuidad, reciprocidad y comuniti3n.

En este trabajo se conceptualiza el capital narrativo a partir de la indagaci3n almacenada por Centineo Alessi y Medina Galv3n (2010). Se pretende identificar como es el capital narrativo de las empresas de EdC en Argentina. Se recurre a un enfoque cuantitativo con alcance exploratorio descriptivo, con un dise1o de investigaci3n de datos no experimentales de corte transversal. Como t3cnica se utiliza el cuestionario y el an3lisis descriptivo de datos.

**Palabras claves:** Capital narrativo, Economía de Comuniti3n, Cuestionario

## Abstract

The Economy of Communiti3n (EoC) companies have a common practice of sharing experiences based on the values of gratuity, reciprocity and communiti3n.

In this paper narrative capital is conceptualized from the inquiry stored by Centineo Alessi and Medina Galv3n (2010). It is intended to identify what the narrative capital of EoC companies in Argentina is like. A quantitative approach with a descriptive exploratory scope is used, with a cross-sectional non-experimental data research design. As a technique, the questionnaire and descriptive data analysis are used.

**Keywords:** Narrative Capital, Economy of Communiti3n, Questionnaire

## Introducci3n

Las empresas de Economía de Comuniti3n (EdC) tienen como práctica común compartir experiencias a partir de los valores de gratuidad, reciprocidad y comuniti3n. El poder de los relatos constituye un elemento característico en la construcci3n y consolidaci3n de un capital narrativo.

En este trabajo se conceptualiza el capital narrativo a partir de la indagaci3n almacenada por Centineo Alessi y Medina Galv3n (2020), en forma conjunta con encuestas realizadas a empresas y adherentes a EdC.

Se pretende identificar como es el aprendizaje narrativo de las empresas de EdC en Argentina, quienes actúan para crear el proceso de construir (contar), reconstruir (volver a contar) el relato, cuáles son los medios utilizados para tal fin y cuál es el nivel de desarrollo del capital narrativo a partir de los conceptos claves propuestos por Biesta y otros (2008) de calidad narrativa, potencial de aprendizaje y acci3n potencial.

Se recurre a un enfoque mixto, con un dise1o de investigaci3n anidado cuali-cuan. Como t3cnicas se utilizan el an3lisis textual, el an3lisis de similitudes y visualizaci3n de datos multivariados.



### El capital narrativo

Las empresas modernas, sobre todo aquellas que pertenecen a movimientos ideales, como lo son las Empresas de Economía de Comunidad (EdC), necesitan además de las herramientas gerenciales para su desempeño económico desarrollar una nueva cultura. Una cultura que asuma los riesgos y la audacia de esta nueva manera de encarar la empresa y se transforme en una forma de vida que innove en la sociedad. Para lograr este fin se torna necesario que incremente el capital narrativo propio.

Bruni (2017) alerta que la historia muestra como habitualmente el uso de categorías equivocadas y/o viejas disponibles en el mercado sencillamente produce un *redimensionamiento* de la novedad que se ha vivido y se vive. La cultura mala expulsa a la vida buena.

De esta manera invita a asumir el compromiso de buscar acciones para una calidad narrativa que impacte y permita la transmisión y continuidad del paradigma económico y social propuesto por EdC.

Se puede conceptualizar como capital narrativo de las EdC, al conjunto de descripciones orales o escritas que relatan uno o varios acontecimientos históricos o fábulas que le transmitan a un oyente o lector la dinámica propia de la EdC.

Ya que el término “narrativa” cubre no solamente el género literario, sino que cubre la acción marcada por el discurso caracterizado por relatar, contar una historia o un hecho; vivido, conocido o esperado. Y es en este sentido que se plantea como modelo discursivo de tipo narrativo los conversacionales, los fílmicos, los televisivos, etc., implicando necesariamente analizar la comunicación y sus impactos.

Antes de la pandemia del Coronavirus (Covid-19) el capital narrativo de las empresas e instituciones era un bien que comenzaba a preocupar, distinguiéndose del conocido capital económico, del capital humano o del conocimiento y del capital social. Al cambiar, tal vez producto del aislamiento colectivo, de modo vertiginoso la comunicación implicó un mayor interés en cómo se creaban esas “historias”. Ya no solo era necesario que estuvieran bien contadas, y en muchas ocasiones tampoco algo considerado importante, sino que las mismas estuvieran alineadas al propio acervo cultural. Que sean respetuosas, que permitan ganar la confianza y la credibilidad en cuanto al mensaje que se pretende dar en esa narrativa.

La complejidad de las narrativas, de esas conversaciones que pueden interpretarse como entre personas que no están presentes, pero que imagina al otro conversando a través del chat, del blog, de un escrito, de un gráfico están conectados con las prácticas y las instituciones a las que esos actores sociales como miembros de su sociedad los interpretan y le dan significado. Como señala Cobb (2016) “Tal como lo explicaron Bauer, Mac Adams y Pals, “la felicidad” en sí misma es una función de la naturaleza de las narrativas que contamos acerca de nosotros mismos y de los otros.”

Estas narrativas construidas en una dimensión histórica, no se constituyen como posesión de la persona sino como de las relaciones vividas, y que se repiten histórica y socialmente, a pesar del contexto geográfico.

Al narrar historias de vida los adherentes de la EdC ingresan a un relato de identidad personal y social y les permiten a partir de ellas distinguir acciones que expresan prácticas comunes y que agregan significado en la construcción de una teoría y promoción mutuas. Esto lo confirma Gergen (1995) al afirmar que estas experiencias son “instrumentos incrustados en las secuencias conversacionales” que definen significados y sentidos a las mismas además de ser recursos naturales que cumplen un propósito social.

La postura postmoderna del construccionismo social, de la cual Gergen es uno de sus teóricos, postula esta construcción mutua de un conocimiento significativo para sus integrantes e involucrados en la acción donde el lenguaje y el conocimiento son dinámicos. Su dimensión ética enfatiza la importancia de las relaciones sociales como espacio para la construcción del mundo

Gergen (1999) define cuatro características principales epistemológicas y ontológicas del Construccionismo Social: (i) conocer el mundo por la historia y por la cultura; (ii) tener en cuenta la interacción entre las personas; (iii) la relación entre conocimiento y acción; y (iv) el realce de una postura crítica y reflexiva como producción del conocimiento.

Este abordaje muestra cómo las realidades y valores de la vida cotidiana coadyuvan a la formación de significados compartidos. No hay verdades para verificar, sino significados relevantes para cada persona, lo que confirma que la búsqueda de la verdad se basa en la diversidad de sus manifestaciones.

### Métodos y técnicas

A partir de los análisis y resultados del trabajo de Centineo Alessi y Medina Galván (2017) y desde la perspectiva de administradores y dirigentes de empresas y adherentes de la EdC en Argentina se evaluarán los hallazgos en el marco propuesto por Biesta y otros (2008) cuyos conceptos claves son:

- Calidad narrativa: una gama de diferentes características de las narrativas;
- Potencial de aprendizaje: la medida en que las narrativas de vida permiten aprender de la propia vida) y;
- Acción potencial: los resultados prácticos del aprendizaje narrativo.

Se definen las siguientes variables para analizar cada concepto clave:

1. Calidad Narrativa: como es en todos los casos una narrativa natural, es decir nacida de un hecho puramente conversacional, entendemos por calidad narrativa si el relato se ajusta a principios básicos de la EdC, y con qué frecuencia son mencionados. Y qué tipo de lenguaje se usa. Para detectar si existe el error señalado por Bruni (2017) que consiste en confundir las categorías y el lenguaje *cultural* con las categorías y el lenguaje *espiritual*. Las variables a estudiar incluyen la presencia de ejemplos donde la persona sea el centro de toda actividad, la comunión, la subsidiariedad y el lenguaje religioso.
2. Potencial de aprendizaje: Si los conceptos y hechos corresponden a la propia vida o fueron transmitidos. En este último caso, de quien o quienes se recibió el relato, cantidad de instituciones educativas formales e informales que enseñan los principios y fundamentos de EdC, cantidad de cursos/talleres/conferencias sobre el tema en los últimos dos años.
3. Acción potencial: Que implicaciones comunicacionales tuvo el hecho medido en cantidad de audiencia del evento, resultados obtenidos a partir de las comunicaciones, impacto de los relatos.

Teniendo en cuenta que el capital narrativo se construye en un contexto de comunicación, se busca evaluar cómo es el proceso de comunicación que permite la generación, incremento y consolidación del capital narrativo en las empresas de EdC.

Se diseñó un cuestionario considerando las siguientes dimensiones y variables:

| <i>Dimensión</i> | <i>Variable</i> |
|------------------|-----------------|
| Receptor         | Sexo            |

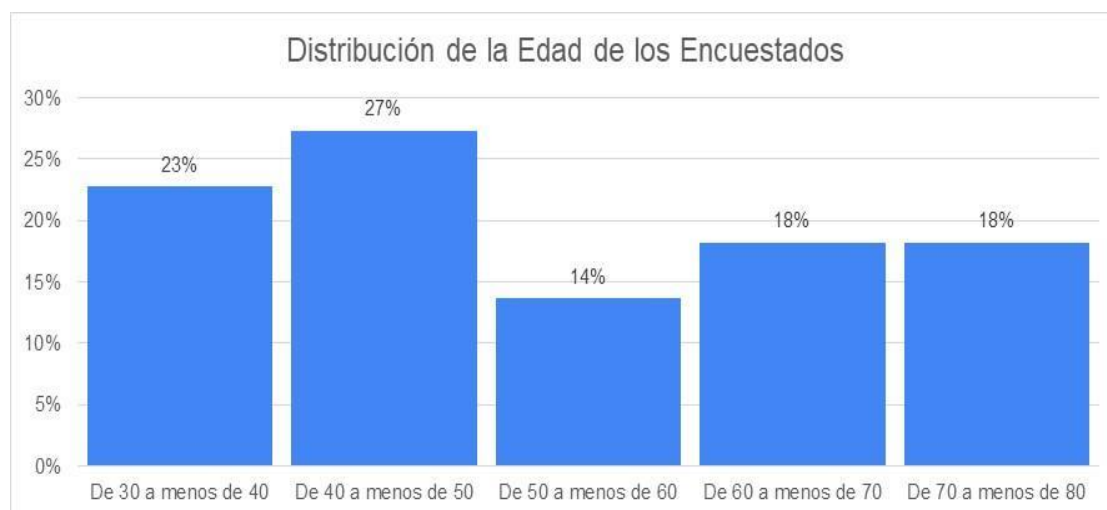
|         |   |
|---------|---|
|         | Edad<br>Lugar de residencia<br>Tipo de participación  |
| Emisor  | Fuente de la Experiencia/Noticia<br>Referente de la Experiencia/Noticia                                     |
| Canal   | Medio de recepción<br>Formato de la Experiencia/Noticia<br>Formato de preferencia de la Experiencia/Noticia |
| Mensaje | Tipo de contenido<br>Contenido de la última Experiencia/Noticia   |

La población bajo estudio son los empresarios y dirigentes de empresas de EdC del Cono Sur en el mes de agosto-setiembre de 2021. Se recurre a un muestreo no probabilístico del tipo bola de nieve. Se generó un cuestionario y se distribuyó en 50 participantes iniciales.

### Análisis de los resultados

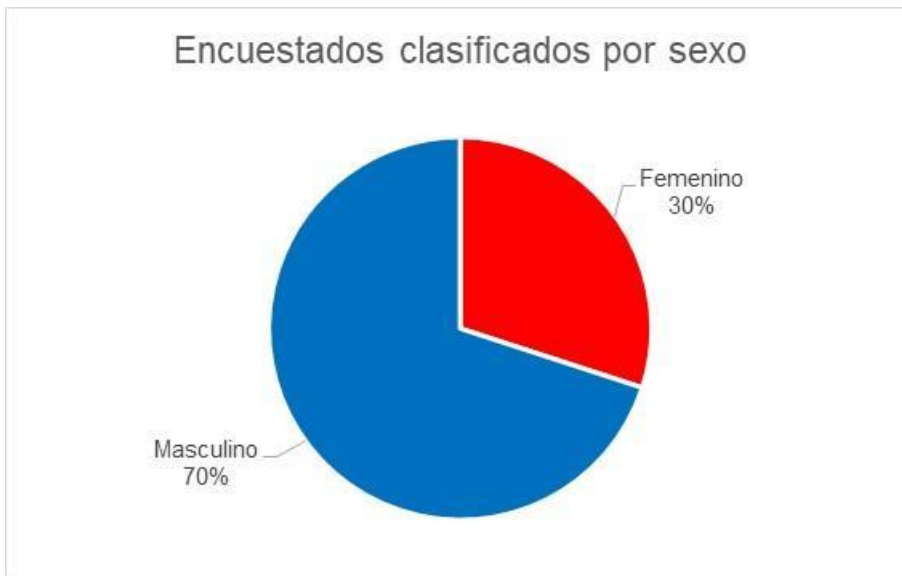
El cuestionario fue completado por 22 participantes. Se presentan a continuación los resultados en las diferentes dimensiones de análisis.

#### *Dimensión Receptor*



Fuente: Elaboración propia

La edad promedio de los encuestado es de 52,5 años. La mediana de las edades es de 51,5 años, es decir, que el 50% de los encuestados tiene 51,5 años o menos y el restante 50% tiene 51,5 años o más. Hay participantes de cada década de edad desde los 30's hasta los 70's.



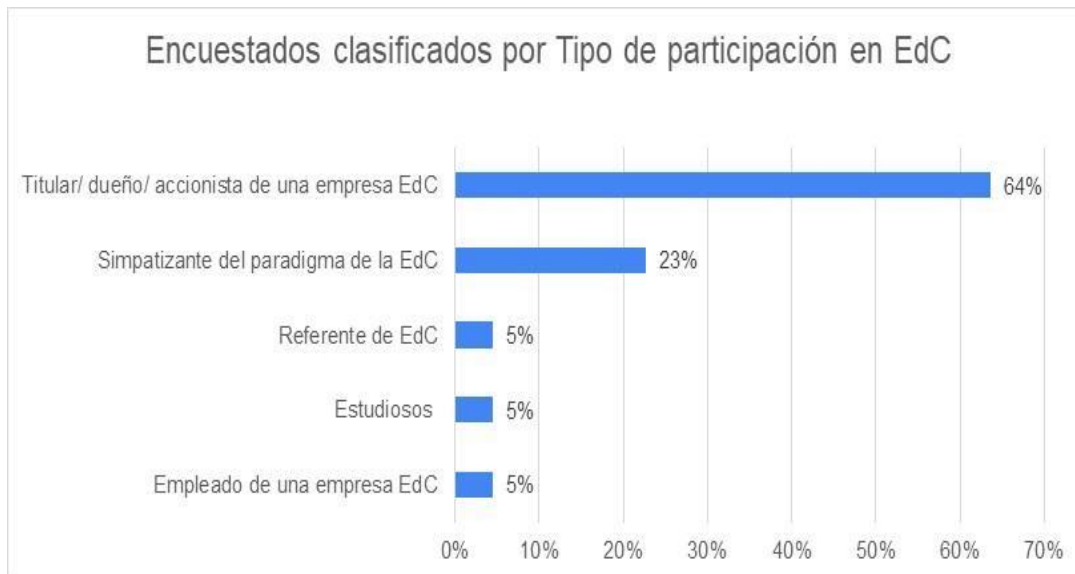
Fuente: Elaboración propia

Con respecto al sexo, el 70% de los encuestados es masculino y el 30% es femenino.



Fuente: Elaboración propia

De los 22 encuestados, 19 residen en Argentina y 3 (14%) residen fuera de Argentina (2 en Uruguay y 1 en Paraguay). La mayor participación (27%) corresponde a encuestados residentes en Tucumán.



Fuente: Elaboración propia

El 64% de los encuestados (14 de 22) participan en EdC en calidad de titular/dueño/accionista de una empresa de EdC. Y el 23% como simpatizante del paradigma de la EdC.

**Dimensión Emisor**



Fuente: Elaboración propia

La fuente de las experiencias y noticias que forman el capital narrativo provienen según los encuestado, un 68% de miembros de EdC, 55% de la Asociación de EdC, 45% de los referentes zonales y también del Movimiento de los Focolares y un 23% de Unidesa S.A.



Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta el referente de la experiencia/noticia, el 91% proviene de un empresario local, un 37% de un estudioso local, 32% de un empresario internacional y de un empleado local. Se observa una mayor proporción de experiencias/noticias provenientes de un empresario local.

### Dimensión Canal



Fuente: Elaboración propia

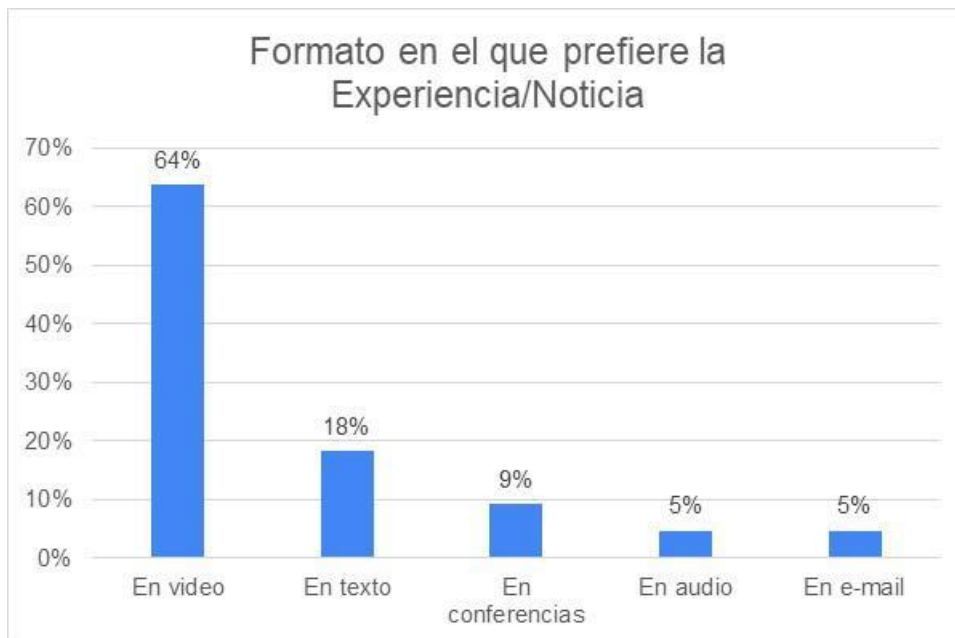
Con respecto al medio de recepción de las experiencias y noticias, el 77% se recibe por WhatsApp, 68% por reuniones zonales, 64% por congresos y el 45% en forma personal. En este grupo, no se observa gran relevancia las redes sociales como Facebook o Instagram ni los sitios web.





Fuente: Elaboración propia

El 95% de los encuestados recibe las experiencias/noticias en forma de texto, y en menor proporción en video (45%), imagen (41%), conferencias (36%) y audio (27%).



Fuente: Elaboración propia

Consultados sobre la preferencia del formato de las experiencias/noticias, el 64% indica que prefiere en video y en menor proporción en texto (18%), conferencias, (9%), audio (9%) y e-mail (1%).

**Dimensión Mensaje**



Fuente: Elaboración propia

Con respecto al contenido de la experiencia/noticia, 82% de los encuestados indica que son referidas a historias de vida, 41% sobre espiritualidad, 36% sobre herramientas de gestión y 27% sobre evolución económica, entre los más importantes.



Fuente: Elaboración propia

El contenido de la última experiencia/noticia que han recibido los encuestados, el 64% indica que corresponde a una experiencia de empresarios de EdC y el 14% sobre el encuentro de EdC en Paraná, entre los más importantes.

**Conclusiones**

El capital narrativo es un elemento importante para construir una nueva concepción de gestión dentro de las empresas de EdC. Desde una perspectiva constructora, permite a los diferentes actores de las empresas de EdC ir construyendo significados sobre los valores y los pilares de la EdC.

El capital narrativo constituye un primer avance para descolonizar nuestras interpretaciones y explicaciones del fenómeno de la EdC de las lógicas del capitalismo liberal y financiero que domina los campos de la economía y de la administración.

A partir del capital narrativo, se pueden generar nuevas categorías que puedan constituirse como elementos de nuevas teorías en el campo de la EdC.

En el caso estudiado, a partir de la encuesta, se observa una participación moderada de los actores en el relevamiento. A partir de las respuestas, en el capital narrativo de este grupo predominan las experiencias/noticias de los empresarios locales de EdC, a través de la aplicación WhatsApp y en forma de texto. En el relevamiento, surge una preferencia hacia experiencias y noticias en videos. También en este grupo estudiado, no se encontró una tendencia hacia el uso de redes sociales masivas como Facebook o Instagram o los sitios web. Los mensajes recibidos con mayor frecuencia influyen significativamente en el vocabulario empleado. En este relevamiento surge que el 41 % de los mensajes recibidos corresponden a espiritualidad de allí que no sea difícil que encontremos en las narrativas o “conversaciones” empleadas estructuras y/o expresiones más cercanas a lo espiritual que a lo cultural.

Se plantean como próximos avances, recolectar las experiencias que circulan para sistematizar en categorías los elementos que constituyen la propuesta novedosa de la EdC.

### Bibliografía

Biesta, G. y otros. (2008). Learning Lives: Learning, Identity and Agency in the Life-course: Full Research Report ESRC End of Award Report, RES-139-25-0111. Swindon: ESRC\

Bruni, L. (2017). Las grandes alas de la vida. La mala cultura expulsa a la buena existencia. Avvenire 24/12/2017

Carreras, P.; Bossolasco, M. y Dos Santos, D. (2019). Guía de Clase 3: Bases de datos. Preparación, captura y análisis generales. Curso Introductorio al Programa IRAMUTEQ para el análisis de datos cualitativos. Facultad de Ciencias Naturales e IML. Universidad Nacional de Tucumán.

Carreras, P.; Dos Santos, D.; Torres Stöckl, C. y Bossolasco, M. (2020). Guía de Clase 4: Análisis del Corpus Textual con IRaMuTeQ. Curso IRaMuTeQ. Un software para el análisis estadístico de corpus textuales cualitativos. Facultad de Ciencias Naturales e IML. Universidad Nacional de Tucumán

Centineo Alessi, C; Medina Galván, M. (2020). “Itinerario hacia la Construcción de Empresas de Edc: Una Aproximación desde el Estudio de Casos y el Análisis del Discurso”. JECE, VI Simposio de Economía de Comunión, UBA.

Cobb, S. (2016) “Hablando de Violencia la política y las poéticas narrativas en la resolución de conflictos” Editorial Gedisa, Barcelona

Gergen, K. J. (1996). Realidades y relaciones: aproximación a la construcción social. Barcelona: Paidós

Gergen, K. J. (1999). An invitation to social construction. London: Sage.

Hernández Sampieri, R. (2018). “Metodología de la Investigación”. México: McGraw Hill.

Le Van, G. (2003). “Guía para la supervivencia de la empresa familiar”, Ediciones Deusto Barcelona.

# EFECTOS NO ECONÓMICOS DEL COMERCIO EN "LA RIQUEZA DE LAS NACIONES"

Oneto, Francisco Raúl  
(UBA FCE)

## Resumen

En este artículo queremos mostrar la importancia que Adam Smith atribuye al comercio (y la división del trabajo) implicaciones que trascienden lo económico. Al analizar la visión de Smith veremos que sería a través de estos 2 que una sociedad se civilizaría. Siendo esto algo increíblemente trascendente, quiere decir que la civilización surgiría de un proceso tan común como lo es el comercio. Las sociedades lograrían dar dicho paso a través de la profundización de la división del trabajo.

**Palabras claves:** Smith, comercio, riqueza

## Abstract

In this article we want to show the importance that Adam Smith attributes to trade (and the division of labor) with implications that transcend the economic. Analyzing Smith's vision we will see that it would be through these 2 that a society would become civilized. This being something incredibly important, it means that civilization would emerge from a process as common as trade. Societies would be able to take this step by deepening the division of labor.

## Introducción

En este artículo intentaremos evidenciar los principales efectos no económicos que surgirían del comercio y como es que generará un desarrollo en las sociedades que va más allá que el meramente económico/material.

Comenzaremos explicando el proceso de generación de riquezas materiales puesto que, consideramos, a partir de aquí es donde surgiría lo inmaterial. Luego, encararemos este segundo proceso de enriquecimiento, para después analizar ciertas condiciones que necesitaría para sostenerse. Finalmente haremos un análisis de ejemplos reales de sociedades donde habría ocurrido este proceso de enriquecimiento inmaterial.

## Desarrollo

### Efectos materiales

Es evidente que el efecto más inmediato del comercio es material, una transacción, pero al sumarlo con la división del trabajo es cuando empezaremos a ver efectos que superan lo material y que ganan una profundidad mayor. Smith diría:

“Sin embargo, la división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo. Es de suponer que la diversificación de numerosos empleos y actividades económicas es consecuencia de esa ventaja. Esa separación se produce generalmente con más amplitud en aquellos países que han alcanzado un nivel más alto de laboriosidad y progreso, pues generalmente es obra de muchos, en una sociedad culta, lo que hace uno solo, en estado de atraso.” (Adam Smith 2012, 9)

Leyendo la cita de arriba podremos extraer las 2 características más importantes de la división del trabajo, el hecho de dividir los trabajos y el aumento en la productividad que de ella derivaría.

La división de la producción en pequeños trabajos menores originaría labores nuevas, muchas de ellas con una dificultad muy básica, situación que daría la oportunidad a una cantidad muchísimo mayor de personas a trabajar y, con su contraprestación, comerciar, saciando así sus necesidades. En otras palabras, al dividir las labores hay más trabajos, luego, todos comenzarían a verse con un exceso en su producción optando por comerciar con ese sobrante y así saciar sus otras necesidades. La moneda surgiría para facilitar este proceso.

Tomando en cuenta estas dos vías detalladas arriba es que Smith, luego, afirmaría que las riquezas llegarían a todas las clases sociales. Usaría el término “derramar” pero no pareciera referirse al mismo derrame del que habla en “teoría de los sentimientos morales”, entonces, para no confundir, evitaremos usar ese término. Esa riqueza transversal llegaría porque todo el que quisiera trabajar podría hacerlo, y al hacerlo conseguiría lo necesario para comerciar, vivir y desarrollarse. Smith lo explicaría de la siguiente forma:

“La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades, y como cualquiera otro artesano, se haya en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad” (Adam Smith 2012, 14)

Entonces, la división del trabajo termina por alcanzar sus beneficios económicos a toda la sociedad, ahora, como dice arriba, podríamos darle otra vuelta de tuerca y ver que cada vez se profundizará más con la espiral virtuosa entre ella y el comercio. A medida que los efectos de la división del trabajo alcanzan todos los estratos, estos podrán aumentar su demanda y por lo tanto aumentar el comercio, esto lleva la necesidad de profundizar más aun la división del trabajo y lógicamente ampliar más sus beneficios.

Las sociedades avanzarían a medida que se profundice ese proceso, en un comienzo serán sociedades primitivas donde el trabajador es completamente dueño del resultado de su trabajo y encuentra mucho más útil el especializarse en una actividad puntual donde sea más ávido, para luego, comerciar con su resultado y saciar todas sus otras necesidades (2012, 47). A medida que se profundiza la división del trabajo podemos decir que la sociedad pasa a ser moderna, este paso se da cuando haya una acumulación de capital por parte de algunos individuos, pero también con la privatización de todas las tierras de una nación. Su principal característica es que el trabajador deja de ser el único dueño del resultado de su trabajo, sino que pasa a tener que dividirlo con la renta que deba pagar y con el beneficio que espera el empleador por haberle adelantado la “subsistencia” al trabajador (2012, 48).

Pero ¿por qué nos interesa desarrollar este proceso si apuntamos justamente a cuestiones inmateriales? Bueno, sucede que en la visión de Smith el proceso de generación de riquezas materiales es la base de todas las sociedades, es imposible abstraerse de él, será justamente a través de este proceso que una sociedad avanza, pasando como dijimos de una sociedad primitiva a una cada vez más moderna. En este paso, no menor, una sociedad se civilizara al complejizarse su funcionamiento, encontrando aquí el punto que más nos interesa. Entonces, nos parece importante entender la generación de riquezas materiales en la medida en que esta es la base misma de toda la riqueza inmaterial.



### **Complejización de la sociedad**

Bueno, hasta aquí hemos descripto el proceso por el cual la sociedad se enriquecería de forma material, pero cuando daríamos el paso al siguiente plano??? Esta sociedad beneficiada por el comercio y la división del trabajo conseguirá enriquecerse de una forma inmaterial, gracias principalmente a la necesaria complejización de la sociedad.

La división del trabajo generaría una infinidad de diferentes labores, de todos los tipos y formas, que de por sí complejizarán la sociedad (2012, 14), para los trabajos donde antes solo había una persona ahora habrá 3 por ejemplo. Cada uno realizará una tarea particular (2012, 7), tarea que como sería de esperar al dedicarle toda una vida terminaría por moldear al mismo trabajador que la realiza, física pero también mentalmente.

Estos trabajadores al vivir en sociedad se verán obligados a relacionarse entre sí con sus diferentes características derivadas de su labor y allí la sociedad tomaría una dinámica mucho más rica y variada de lo que tenían anteriormente. Tendrían que relacionarse personas diametralmente distintas pensemos en el ejemplo que nos da el autor:

“la chaqueta de lana que abriga al jornalero, por tosca y basta que sea, es el producto de la labor conjunta de una multitud de trabajadores. El pastor, el seleccionador de lana, el peinador o cardador, el tintorero, el desmotador, [...] y muchos otros deben unir sus diversos oficios para completar incluso un producto tan corriente. Y además ¡cuántos mercaderes y transportistas se habrán ocupado de desplazar materiales [...]!, Y también ¡qué variedad de trabajo se necesita para producir las herramientas que utiliza el más modesto de esos operarios! Por no hablar de máquinas tan complicadas como el barco del navegante, el batán del batanero, o incluso el telar del tejedor, consideremos sólo las clases de trabajo que requiere una máquina tan sencilla como las tijeras con que el pastor esquila la lana de las ovejas. El minero, el fabricante del horno donde se funde el mineral, el leñador que corta la madera, el fogonero que cuida el crisol, el fabricante de ladrillos, el albañil, los trabajadores que se ocupan del horno, el fresador, el forjador, el herrero, todos deben agrupar sus oficios para producirlas.” (Adam Smith 2012, 14)

Ahora, leyendo entre líneas, aquello que Smith vio y que tanto le impactó es todo lo que habría tras bambalinas para que se puedan dar esas relaciones tan complejas. Digamos que se vio encantado por este desorden tan ordenado, el entramado logístico, imposible de entender para el hombre, que hay detrás de la “selva de cemento” para abastecerse y cumplir toda la demanda existente. Pero también todo el que habría dentro de ella y le dará su dinámica. Todo esto no sería otra cosa que el “mercado”, ese lugar abstracto donde se organizarían todos los ofertantes y demandantes de lo que sea.

Smith vivió en una época y un lugar donde el proceso de industrialización llevaba a las poblaciones rurales del campo a la ciudad y empezaban a surgir las grandes metrópolis, grandes ciudades que no solo brillaban por su tamaño sino también por su constante simbiosis con todas las regiones del mundo. Se podía ver también una diferencia económico/cultural cada vez más amplia entre Europa y el resto del mundo. Y ni siquiera Europa en general, sino aquellos países que encaraban dicho proceso de industrialización. En este contexto y realidad es que Smith entiende a la complejización de la sociedad, sostenida por el mercado, como algo deseable y civilizatorio. Como sabemos, Smith siempre apunta a lo que es, no a lo que debería ser y es allí donde se puede ver, muy claramente, esta influencia de la época en sus planteos.

### **Condiciones para la expansión y sostenimiento del mercado**

Dicha complejización que de la mano de la división del trabajo genera un aumento en la productividad no solo se verá promocionada por el comercio, sino que dependerá en buena medida de que este sea lo suficientemente amplio, si el mercado al que tenemos acceso no lo fuera, entonces, la división del trabajo cortaría su profundización y con ella sus beneficios (2012, 20). Aquí entraría en juego el comercio marítimo, este, nos detalla Smith, posee grandes ventajas por sobre el terrestre, en resumen permite trasportar más y más barato. De la mano del comercio tiene posibilidades de expansión que solamente la navegabilidad de las aguas pondrá límite (2012, 21).

En este punto vemos que Smith nos deja sembrada una semilla muy importante, nos dirá que gracias a las ventajas del comercio marítimo “es cosa natural que los progresos del arte y de la industria se fomentasen donde tales facilidades convirtieron al mundo en un mercado para toda clase de productos del trabajo” (Adam Smith 2012, 22). Esta corta cita tiene una repercusión enorme, Smith nos está diciendo que aquellos que primero se desarrollaran (por ahora) de una forma material serán los que más puedan comerciar, es decir, los que se encuentren en cercanías de ríos, mares y canales navegables.

### **Comercio como motor del enriquecimiento de una sociedad**

A todo esto ya debe haber quedado claro cómo es que la división del trabajo junto con el comercio generan riquezas materiales, pero, estaría bueno desarrollar un poco más algo que dijimos al comienzo del artículo. Sucede que en el proceso de civilización de una sociedad lo que define el paso de una sociedad primitiva a una más civilizada sería, principalmente, que el trabajador pierde la propiedad total sobre el producto de su trabajo pasando a compartirlo con otros y dividiendo su valor en salarios, beneficios y renta (2012, 48), derivada de esta división, obtendría la sociedad más compleja que describimos antes. Esto sucede cuando comienza un proceso de acumulación de capital en ciertas personas y las tierras de una nación se ven totalmente privatizadas. Esto obliga al trabajador a pagar una renta al dueño del terreno por casi cualquier producción, creando la primera división en su valor, aparecería la renta, luego, habrían personas en condiciones de adelantar la subsistencia de terceros, a cambio de obtener un beneficio proporcional a la cantidad invertida, dando origen al salario del trabajador contratado y el beneficio necesario de patrón que adelantó la subsistencia. Al leer entre líneas esto vamos a ver un detalle muy importante, sería el comercio quien hará a una sociedad civilizada y desarrollada. Este comercio sería quien, al agrandarse más y más, promocionaría la privatización de más tierras al tiempo que permitirá la mayor acumulación de capitales. En una frase diríamos que el aumento de la riqueza material hará civilizar a una sociedad.

Entonces, si lo material civiliza a una sociedad, y el comercio genera una riqueza material, podemos decir sin temor a equivocarnos y con solo leer la riqueza de las naciones, que para Smith sería el comercio el que marca el desarrollo de una sociedad. El tamaño que pueda este tomar permitirá un desarrollo mayor o menor.

### **Experiencias históricas:**

Luego Smith nos mostrará ejemplos de cómo las primeras culturas civilizadas y aquellas que en la antigüedad representaron para el las más elevadas de la historia, se encontraban en zonas de grandes ríos interconectados o mares navegables. El mediterráneo, mayor mar interior del mundo, le sirvió como muestra predilecta de su tesis, dándonos como ejemplo al antiguo Egipto que quizás no lo utilizó todo lo que hubiera podido pero con su río Nilo tan ramificado y algunos trabajos para realizar canales que conecten sus ramas le alcanzó para ser de las primeras, sino la primera, sociedad civilizada de la historia (2012, 22). Pero también nos

expondrá ejemplos por fuera del mediterráneo, encontraremos zonas de la costa china y bengala que poseerían regiones de grandes ríos con muchos brazos interconectados y fueron lugar de origen de sociedades civilizadas que podrían tranquilamente compartir con Egipto el mote de primera sociedad civilizada (2012, 23).

Siguiendo esta línea, encontraremos, más adelante, la sociedad que para Smith es la cuna de la cultura occidental, no siendo otra que la antigua Grecia, viendo un poco de su geografía notaremos que no es casualidad que esta sociedad estuviera en una región tan intervenida por el agua, repleta de islas y canales, esto habría formado una región muy acostumbrada al comercio como lo era por ejemplo Atenas, pudiendo entonces aprovechar todo lo bueno que le ofrecía el mercado y convirtiéndose de esa forma en la prueba predilecta de toda la tesis de Smith.

Grecia no solo nos serviría de ejemplo para los beneficios del comercio marítimo sino que también Smith nos explica como sus escuelas o universidades, que son probablemente lo más importante que ha dado esa sociedad y por lo que ha trascendido los siglos, funcionaban muy atadas a la oferta y la demanda. Los alumnos iban por el simple deseo de conocimiento (podríamos decir que lo demandaban) y no para que se les permita trabajar en algún lado. Además, ellos mismos se hacían cargo de los gastos, no recibiendo incentivos ni nada parecido. Pagaban a sus profesores por las clases, pero si estos se sentían decepcionados por lo que el profesor les ofrecía, no les gustaba o simplemente buscaban otra forma de conocimiento, dejaban a dicho profesor y se iban a pagarle su propina a otro. Esto es lo más parecido que puede haber a un libre mercado en este ámbito.

“Nada había, en aquellos tiempos, semejante a los privilegios de graduación, y el haber pasado por alguna de esas escuelas no era una condición previa que facultase para el ejercicio de un comercio o una profesión en especial. La ley no obligaba a nadie a que buscase un maestro ni le gratificaba por haber seguido sus enseñanzas. Únicamente era el interés particular del discípulo el que le impulsaba a ello. Los maestros no tenían ninguna jurisdicción sobre sus discípulos, ni más autoridad que aquella, puramente natural, que el respeto del discípulo reconoce en las virtudes superiores y en la capacidad que adorna a las personas a quienes ha sido confiada una parte de su educación.” (Adam Smith 2012, 684)

## Conclusión

Para finalizar me gustaría resumir lo que intentamos desentrañar de Smith, en su intención de pragmatismo tiene un pensamiento muy basado en lo material y en ello se sustenta la mayor parte de lo abstracto. Dentro de su filosofía en general casi todo en lo que creemos y hacemos es con fines materiales y para nuestro propio beneficio pero, paradójicamente, si se mantienen ciertos límites esto sería beneficioso para todos. Con todo ello intentamos reconstruir rápidamente como funcionaría ese tan importante mundo material y de qué manera este crea una riqueza mucho más trascendente en las naciones.

Pudimos ver como al avanzar una sociedad esta se complejiza y justamente en esa complejización sustentada en el mercado radicaría un aspecto muy rico y civilizatorio para ella, asegurando su desarrollo. También vimos cómo esta misma forma de mercado permitiría la existencia misma de cualquier complejidad en una sociedad.

Nos ha pareció de sumo interés esa faceta del mercado donde no solo se lo ve como ordenador de oferentes y demandantes de productos, sino que a través de él una sociedad avanzaría, provocando un proceso de enriquecimiento inmaterial increíblemente trascendente.

### **Bibliografía**

Campbell, T. (1971). Adam Smith Science of moral, Routledge library editions: Adam Smith.

Dickey, L. (1998). Historicizing the 'Adam Smith Problem': conceptual, historiographical, and textual issues. *Journal of Modern History*.

Griswold, Ch. (1999). Adam Smith and the virtue of enlightenment. Cambridge University Press.

Smith, A. (2012). Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, Fondo de cultura económica.

Wences Simon, M, I. (2006). Sociedad Civil y virtud cívica en Adam Ferguson. Centro de estudios políticos y constitucionales

Meek, R. (1981). Los orígenes de la ciencia social, el Desarrollo de los cuatro estadios. Siglo XXI

# FACTORES QUE AFECTAN LA CONTINUIDAD DE LA EMPRESA FAMILIAR

García Aráoz, Rodolfo  
(UCC)

Lucero Bringas, María de los Ángeles  
(UCC)

Ribbert, Elsa Érica  
(UCC)

## Resumen

El propósito de este artículo es presentar los resultados de la etapa exploratoria del proyecto de investigación “Factores que Afectan la Continuidad de las Empresas Familiares PyMES”. Con este fin se realizó una extensa revisión literaria, entrevistas no estructuradas a directivos de EF y observación fruto del trabajo profesional. Finalizada la etapa exploratoria del proyecto, se encontró que el factor más estudiado que afecta la continuidad de la EF es el de la sucesión. En general, las investigaciones revisadas tienen limitaciones, siendo la principal que éstas intentan elaborar modelos que expliquen el efecto de ciertos factores sobre la continuidad pero no presentan evidencia de la relación causal entre variable dependiente e independiente.

**Palabras clave:** Empresa Familiar - Factores - Continuidad

## Introducción

Las empresas familiares (EFs) generan gran parte del empleo y la riqueza de los países y también son fuente de riqueza socioemocional para quienes forman parte de ellas. Particularmente, en la Argentina, según el Instituto Iberoamericano de la Empresa Familiar (2006), entre el 80% y 90% de las empresas son de carácter familiar. De acuerdo a la Secretaría de Transformación Productiva de la Nación (2017), en nuestro país hay 650.626 empresas activas, siendo el 99% Pequeña y Mediana Empresa (PYMES), presumiblemente en su mayoría familiares (en Argentina no hay datos de organismos públicos ni de asociaciones independientes sobre este asunto). Además, las EFs representan más del 50% de la actividad económica y conforman la mayor fuente de empleo privado.

Sin embargo, este campo de estudio es joven y adolece de problemas que dificultan la generación de saberes útiles para la gestión. Principalmente, la mayoría de los estudios provienen de países desarrollados que tienen marcadas diferencias culturales e institucionales con Latinoamérica.

A la escasez de saberes adecuados a la realidad de las EFs latinoamericanas, se agrega que éstas tienen una complejidad única que proviene de la interacción de lógicas y necesidades diferentes y en ocasiones contradictorias, de los sistemas familia y empresa. Colisionan en ella los criterios de efectividad administrativa y económica, con el cuidado de las relaciones entre los miembros de la familia.

Además, las investigaciones señalan que el principal desafío de la EF es la continuidad. En concreto, las estadísticas que indican que un porcentaje muy bajo de estas organizaciones llega a la tercera generación, el resto perece antes. Es así que Ward (1994), citado por Martínez Echezárraga (2010), sostiene que sólo el trece por ciento de las EFs sobrevivía a una tercera generación. En la misma línea, Merchant et al. (2017) apuntan que solo el 30% logra el traspaso a la segunda generación y apenas el 15% a la tercera. Respecto a la situación en

Argentina, según la Secretaría de Transformación Productiva, el índice de desaparición de las organizaciones es muy elevado. En efecto, los datos señalan que desde 2006 la cantidad de empresas en valores absolutos no ha crecido, se crean aproximadamente 60.000 empresas por año y la misma cantidad perece.

No obstante la magnitud de la tasa de mortalidad se sabe poco de las causas que la provocan, especialmente en el contexto de la EF PyME (Merchant et al. 2017). Con relación a esto, al revisar la literatura se encuentra que hay pocos estudios que profundicen en los factores que afectan a la continuidad.

### **Concepto de empresa familiar y sus diferencias con la empresa no familiar.**

Antes de indagar en el concepto de continuidad y en los factores que la determinan, es conveniente explorar el concepto de EF y las diferencias entre ésta y la empresa no familiar. En cuanto a la EF, los tratadistas aún no han logrado formular un concepto de ella aceptado por la mayoría. En efecto, Habbershon y Williams (1999) hallaron más de cuarenta y cuatro conceptos distintos sobre la materia. Esto ha conducido a Mandl (2008), citado por Rojo et al (2011), a señalar la inexistencia de unicidad en el concepto y agregar que esto dificulta el avance en el conocimiento.

Ahora bien, frente a la diversidad de conceptos, Gimeno Sandig (2009) apunta que los académicos han prestado más atención a aquellos producidos desde el enfoque de sistemas, que entiende a la EF como el resultado de la interacción de los sistemas familia y empresa (por ejemplo, Lansberg, 1983); o como la interacción de los sistemas familia, empresa y propiedad (por ejemplo, Tagiuri y Davis que en 1992 crean el modelo de los tres círculos). Más adelante, Gersick et al. (1999) agregan una componente evolutiva al modelo de los tres círculos. Así, ellos transformaron al modelo estático de los tres círculos en un modelo dinámico, en el cual los tres sistemas se desplazan a través de una secuencia de etapas temporales y sufren transformaciones que redefinen la configuración de la EF.

En cuanto a las diferencias entre la EF y la empresa no familiar, tenemos que la distinción fundamental reside en la influencia significativa de los miembros de la familia y de las relaciones de parentesco en la empresa (Gagné et al. 2014). Además, los dueños de la EF no están interesados sólo en los beneficios financieros, sino que también se preocupan por la riqueza socioemocional lograda a través de la empresa (Gómez-Mejía et al 2007).

### **Concepto de continuidad**

Tras revisar la literatura se observa que una cantidad considerable de artículos sobre la continuidad de la EF y sobre los factores que la afectan, no definen qué es la continuidad, frecuentemente su concepto se da por sobreentendido. Así es como Drozdow (1998), comenta este asunto y afirma que el concepto de continuidad parece autoevidente. Luego expresa que la continuidad es la continuidad de una empresa más allá de sus fundadores (apela a la autoevidencia).

Entonces, ante esta situación, es necesario preguntarse cuál es la noción subyacente en el concepto de continuidad. Para Drozdow (1998) la idea que está implícita es que familia y empresa deben permanecer juntas. La misma línea siguen Konopaski et al. (2015), quienes



entienden a la continuidad como la supervivencia de la familia y el negocio a lo largo de generaciones.

Por otro lado, algunos autores producen un concepto más elaborado. Por ejemplo, Salvato et al. (2010) establecen que la continuidad es un constructo multi-facético, cuyo significado está abierto a la construcción de sentido y a la interpretación. Así, ellos sugieren que el sentido de continuidad puede variar en las mentes de distintos miembros de la EF y cambiar de significado a lo largo del tiempo. Ellos ven a la continuidad como una identidad institucional a preservar, aunque advierten que el deseo de preservar esa identidad puede poner en riesgo la supervivencia de la EF. Por lo tanto, la continuidad estaría más vinculada con la capacidad para salir del negocio del fundador para emprender negocios nuevos. En contraposición, Drozdow (1998) rompe con el concepto tradicional de continuidad y señala que esta noción puede ser perjudicial porque en ocasiones la familia puede afectar negativamente al negocio o el negocio a la familia. Por lo tanto, la autora invita a pensar la continuidad como una serie de elecciones entre la familia y la empresa, sopesando costos y beneficios, que puede llevar a entender la continuidad sin la presencia de la familia en el liderazgo e incluso en la propiedad. Es decir, para esta autora, existe continuidad en tanto que la empresa siga atendiendo las necesidades de sus clientes. Sin embargo, esa empresa, sin familia en la gestión o en la propiedad, dejaría de ser EF y saldría del campo que es objeto de nuestro estudio.

### **Factores que explican la continuidad de la empresa familiar**

La revisión de la literatura muestra que el estudio de la continuidad de la EF ha recibido gran atención entre los académicos. En este sentido, los factores identificados en los artículos son muy diversos y comprenden a variables internas y externas de la organización. A continuación, se presentan los resultados de la revisión.

El fracaso en la sucesión del liderazgo o la propiedad es la principal causa de mortalidad de las EFs (Bocatto et al., 2010), lo que ha conducido a que la sucesión sea el tema más estudiado (Astrachan y Kolenko, 1994 y Sharma, 2004). Lucky et al. (2011) evalúan la literatura y concluyen que los estudios: 1) se concentran solo en la sucesión como hecho aislado; 2) se estudia la sucesión pero sin elaborar sugerencias para el proceso de continuidad; 3) existen pocos estudios de cómo la sucesión afecta la continuidad y finalmente, 4) estos trabajos no impiden la alta mortalidad de las EFs.

Otro factor ampliamente estudiado es el de las dinámicas interpersonales. En efecto, Lambrecht y Lievens (2008), quienes analizaron las publicaciones de la *Family Business Review* para determinar cuáles fueron los temas más estudiados, ubican a las dinámicas interpersonales en el segundo lugar entre 1988 y 1998, detrás de la sucesión. En particular, Venter et al. (2012) señalan el vínculo positivo entre la longevidad de la empresa y el bienestar de la familia. En este sentido, los autores citan a Santiago (2000) para introducir los conceptos de cohesión y armonía como causas de la continuidad de la EF. Sin embargo, ellos también mencionan a Sharma (1997) quien, en sentido contrario, reporta que la armonía familiar no tiene impacto significativo en el acuerdo de los miembros de la familia para dar continuidad a la empresa.

Los investigadores también tratan de explicar la continuidad de la EF en función de la cultura de la organización. En esta línea, Dyer (1998) concluye que la cultura de la EF juega un rol importante en determinar si ésta continúa más allá de la primera generación. En su trabajo, el

autor describe tipos de cultura de la empresa y trata de determinar los patrones culturales que tienden a estar asociados con EFs que ha sido exitosas a lo largo del tiempo.

Dentro de la noción de cultura están los valores. En efecto, García Alvarez y López Sintas (2003) indagan cómo la naturaleza de los valores transmitidos por el fundador hacia el sucesor y el grado de consistencia entre los valores de uno y del otro, repercuten en el éxito de la empresa. Ligado con este enfoque, Konopaski et al. (2015) utilizan el enfoque del aprendizaje en comunidades de práctica para conocer cómo los miembros de la EF aprenden los valores centrales (core values) y cómo los miembros mayores son reemplazados por los jóvenes de una forma que asegure la continuidad. Para los autores, hay una correspondencia entre este aprendizaje y continuidad.

El constructo compromiso también es empleado para estudiar la continuidad de la EF. Por ejemplo, Basly y Saunier (2018) conjeturan que altos niveles de compromiso de los miembros de la familia con la empresa conducirán a niveles elevados en el deseo de sostener a la empresa en el largo plazo.

La teoría de los stakeholders también es empleada para explicar la continuidad de la EF. Así es que Martínez y Norman (2004) y Walters (2011) (citados por Venter et al. 2012) aseveran que la supervivencia de largo plazo de una empresa y su éxito están determinados por su habilidad para establecer y mantener relaciones con toda su red de stakeholders. Si bien existe gran número de estudios que se concentran en los stakeholders miembros de la familia, hay poco interés en aquellos que no lo son. Consecuentemente, Venter y sus colegas (2012) estudian el impacto de los miembros no familiares o familiares no activos en la continuidad futura percibida.

En otra línea de investigación, Lambrecht y Lievens (2008) se interesan por el crecimiento a lo largo de las generaciones de la cantidad de miembros de la familia involucrados en la propiedad y/o gestión. Para ambos investigadores, la dispersión de la propiedad tiene considerables efectos negativos, como el aumento de los costos de agencia, mayor dificultad para tomar decisiones, un incentivo a cuidar los intereses personales en detrimento de los organizacionales y presión por distribuir dividendos mayores. Los autores muestran evidencia de EFs que iniciaron procesos de simplificación de la propiedad y gestión mediante la “poda” del árbol familiar y citan a Gallo (2006) que halló que EFs mayores de 100 años deben su continuidad a limitar la cantidad de accionistas.

Un factor adicional que hace a la continuidad es el emprendedorismo, cuyos conceptos se aplican al contexto de la EF para comprender cómo éste puede ser un elemento clave para renovar la empresa y así darle continuidad. En esta línea, García Alvarez y López Sintas (2003) aseveran que la continuidad de la EF requiere elevar sucesores potenciales que aportan valor a la empresa mediante la búsqueda de nuevas oportunidades y promoviendo el emprendedorismo. Además, Salvato et al. (2010) investigan la renovación emprendedora en EFs generacionales como un mecanismo para lograr la continuidad. En particular observan la salida del negocio del fundador y el ingreso en un negocio nuevo como medio para lograr la continuidad. No obstante, Zellweger et al. (2010), también desde conceptos del emprendedorismo, llegan a conclusiones opuestas. Ellos examinan en qué grado el constructo de orientación emprendedora (OE) es útil para explicar la actividad de EFs transgeneracionales y sugieren que, aunque la teoría indica que EFs que tienen puntajes altos en las cinco dimensiones de OE debieran ser más exitosas, en el largo plazo, frecuentemente lo opuesto es cierto. Para fundar esta postura citan el caso de muchos emprendimientos de alta tecnología cuyos fracasos fueron muy conocidos.

Junto a todos los factores recién presentados, que son internos a la EF, coexisten factores externos a la misma que también afectan su continuidad. Estos factores, muy tratados en la

literatura administrativa, incluyen al cambio tecnológico, el ambiente económico, social, cultural e institucional. En relación a estas investigaciones, que tampoco miden la relación causal de estos factores con la continuidad, sobresale el hecho de que la mayoría de los estudios provienen de unos pocos países económicamente desarrollados, institucionalmente maduros y de cultura anglosajona. Esto implica que los saberes ahí producidos no pueden trasladarse acríticamente a países con un contexto diferente. Justamente, Merchant et al. (2017) apuntan a esta cuestión en su estudio de la continuidad de las EFs en la India cuando señalan las diferencias culturales del mundo oriental con el anglosajón en las dimensiones de colectivismo-individualismo, orientación temporal, comunicación de contexto bajo-alto y el grado en que la cultura es jerárquica o igualitaria. Igualmente, exponen las dificultades de las empresas para operar en una economía que no ofrece acceso al crédito, expuesta a crisis frecuentes y en un contexto institucional en el que la seguridad jurídica es baja y los funcionarios son corruptos.

## Conclusión

La revisión de las investigaciones sobre los factores que afectan la continuidad de las EFs permite apreciar una serie de deficiencias compartidas. La primera es que, como se señaló en el apartado anterior, los autores sugieren una relación entre el factor que estudian y la continuidad pero no prueban con datos empíricos que ésta exista. Por citar un ejemplo, Dyer conjetura una relación entre cultura y continuidad y elabora los tipos culturales de la EF pero no presenta datos que prueben esa relación causal.

Una segunda limitación es que los estudios se concentran en una sola variable que afecta la continuidad pero no toman medidas para controlar la influencia de otras variables que también la influyen.

En tercer lugar, en los casos de estudios que sí trabajan con una muestra y pretenden realizar mediciones de la relación entre un factor y la continuidad de las EFs aparece la dificultad de que es difícil identificar a este tipo de empresas, ya que en la mayoría de los países no hay bases de datos. En general se presume que la mayoría de las PyMEs son familiares pero no hay certezas. Además, relacionado con esto, frecuentemente las muestras son pequeñas y por lo tanto los resultados no son generalizables (por ejemplo, Poza et al. 2001).

Un cuarto inconveniente es que se aprecia que las investigaciones usan distintos conceptos de EF y de continuidad, por lo que no hay certeza de que diferentes trabajos observen el mismo fenómeno. Ya se explicó el problema de la falta de unicidad del concepto de EF y que muchos investigadores consideran como autoevidente el concepto de continuidad, por lo que apelan a definiciones generales y ambiguas.

Por último, otro problema, ya señalado, es que gran parte de los estudios se han desarrollado en países económicamente avanzados, institucionalmente maduros y culturalmente anglosajones por lo que sus conclusiones no son directamente transferibles a la realidad latinoamericana.

### Bibliografía

Astrachan, J. y Kolenko, T. (1994). A Neglected Factor Explaining Family Business Success: Human Resource Practices. *Family Business Review*, 7 (3), 251-261.

Barnett, T., Eddleston, K. y Kelleranns, F. (2009). The effects of family versus career role salience on the performance of family and nonfamily firms. *Family Business Review*, vol. 22, no 1, 39-52

Basly S. and Saunier P. (2019). Family member's commitment to the firm and family business continuity: investigating the mediating role of family to firm identity and emotional attachment. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1551458>

Bocatto E., Gispert C. and Rialp J. (2010), Family-Owned Business Succession: The Influence of Pre-performance in the Nomination of Family and Nonfamily Members: Evidence from Spanish Firms. *Journal of Small Business Management*, Volume 48, Issue 4, pages 497–523

Dyer W. (1998). Culture and Continuity in Family Firms. *The Best of FBR II*

Drozdow N. (1998). What is continuity? Center for Applied Research, *FAMILY BUSINESS REVIEW*, vol. XI, no. 4.

Gagné, M., Sharma P. y De Massis A. (2014) The study of organizational behaviour in family business. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 643-656.

Gersick, K., Lansberg, I. y Desjardins, M. y Dunn, B. (1999), *Family Business Review*, 12 (4), 287-297.

Gimeno Sandig, A. (2009). El desempeño de la empresa familiar: un estudio causal de los factores y variables internas (tesis doctoral). ESADE, España.

García Alvarez E. and López Sintas J. (2003). Coherence between values and successor socialization: facilitating family business continuity. Chair of Family Business. IESE Business School - Universidad de Navarra.

Gómez-Mejía L., Haynes T., Núñez-Nickell M., Jacobson K. Y Moyano Fuentes J. (2007) Socioemotional Wealth and Business Risks in Family- controlled firms: evidence from Spanish olive mills, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 52, No 1.

Habbershon T. Williams M, (1999) A Resource – Based Framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Firm Review* vol. XII N1

Konopaski M., Jack S. and Hamilton E. (2015). How Family Business Members Learn About Continuity. *Academy of Management and Education*. Vol 14 No 3, 347-364.

Lambrecht J. and Lievens J. (2008). Pruning the Family Tree: An Unexplored Path to Family Business Continuity and Family Harmony. *FAMILY BUSINESS REVIEW*, vol. XXI, no. 4.

Lansberg I. (1983). Managing Human Resources in Family Firms: The Problem of Institutional Overlap. *Organizational Dynamics*.

Lee, J. (2006), Family Firm Performance: Further Evidence. *Family Business Review*, 19 (2), 103-114.

Lucky E., Minai M. and Isaiah A. (2011). A Conceptual Framework of Family Business Succession: Bane of Family Business Continuity. *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 2 No 18 - 106/113

Martinez Echezárraga Jon (2010) *Empresas Familiares Reto al Destino – Granica – Buenos Aires*.

Merchant P., Kumar A. and Mallik D. (2017). Factors Influencing Family Business Continuity in Indian Small and Medium Enterprises (SMEs). *Journal of Family and Economic Issues*. <https://doi.org/10.1007/s10834-017-9562-3>.

Poza E and Messer T. (2001). Spousal Leadership and Continuity in the Family Firm. *FAMILY BUSINESS REVIEW*, vol. XIV, no. 1.

Rojo Ramírez A., Dieguez Soto J, López Delgado P. (2011) “Importancia del concepto de Empresa Familiar en investigación” - *Revista de Empresa Familiar – Códigos JEL: M10,M14,M20;M21,M40*.

Salvato C., Chirico F. and Sharma P. (2010). Championing exit and continuity in entrepreneurial family firms. *Entrepreneurship and Regional Development* Vol 22, Nos. 3-4, 341-348

Sharma, P., Chrisman, J. Y Chua, J. (1996). *A Review and Annotated Bibliography of Family Business Studies*, Boston: Kluwer Academic Publishers

Tagiuri, R. y Davis, J. (1992), On the goals of successful family companies, *Family Business Review*, 5 (1), 43-62.

Venter E, Van der Merwe S & Farrington S (2012). The impact of selected stakeholders on family business continuity and family harmony. *Southern African Business Review* Volume 16 Number 2

Zellweger T. y Nason R. (2008), A Stakeholder perspective on Family Firm Performance, Family Business Review, 21I,(3), 203-216

Zellweger T., Mühlebach C. and Sieger P. (2010). How much and what kind of entrepreneurial orientation is needed for family business continuity? Center for Family Business University of St. Gallen.



# FALLOS PERIFERICOS EN LOS DISEÑOS TECNOLÓGICOS

Scarano, Eduardo R.

(FCE UBA – CIECE – CONICET – IIEP)

## Resumen

En los diseños tecnológicos se distingue un núcleo de ciencia básica y otros elementos basados en componentes que no pertenecen a esa clase - denominados periféricos. Sin estos no funciona y pueden ser causas de fallos.

Se presentan tres ejemplos y se identifican las causas de sus fallos y se exponen las implicaciones para una teoría epistemológica de la tecnología.

Se concluye que la aceptación o rechazo de una tecnología no necesariamente se debe a la ciencia básica utilizada en el diseño sino a otros componentes con los cuales se construye -políticos, filosóficos, normativos, éticos, entre otros muchos.

**Palabras clave:** epistemología de la tecnología; núcleo tecnológico; componentes periféricos

## Abstract

Technological designs distinguish a core of basic science and other elements based on components that do not belong to that class - called peripherals. Without these it does not work and can be causes of failure.

Three examples are presented and the causes of their failures are identified and the implications for an epistemological theory of technology are laid out.

It is concluded that the acceptance or rejection of a technology is not necessarily due to the basic science used in design but to other components with which it is built -political, philosophical, normative, ethical, among many others.

**Keywords:** epistemology of technology; technological core; peripheral components

## Introducción

Nos proponemos caracterizar la tecnología desde un punto de vista epistemológico de manera indirecta, es decir, en lugar de exponer sus características y examinar su conexión con la ciencia básica, como usualmente se hace, desarrollamos ejemplos de diferentes tecnologías que fallan al no lograr su cometido; la evaluación de esos desajustes nos permitirá examinar los componentes de la tecnología y diferenciarla de la ciencia básica y aplicada.

En la evaluación de los ejemplos tecnológicos seleccionados nos valemos de la siguiente distinción: el núcleo de una tecnología y los componentes periféricos. Como no es una distinción usual la exponemos a continuación.

Por núcleo de una tecnología entendemos el cuerpo de conocimiento básico utilizado en el diseño de un artefacto y las técnicas y el método científico utilizados. Así, por ejemplo, las partes de la teoría física y de la química usadas para el diseño de un reactor nuclear, de un automóvil, de un chip para computadoras, o en la construcción de un edificio constituyen el núcleo o una parte de él. Son los elementos que encontramos a disposición en las teorías científicas y con su ayuda diseñar un artefacto. Pueden ser partes muy simples o muy

complejas de las teorías, así para calcular la estructura de una casa familiar de dos plantas, es una parte muy simple de la física, comparada con la necesaria para la construcción de un reactor nuclear.

La existencia del núcleo asegura la conexión con el conocimiento científico y, entonces, que podamos hablar de tecnología y no meramente de técnica. El diseño de un artefacto basado en la ciencia y su método lo vuelve un artefacto científico, tecnológico en sentido estricto. Hay otros elementos esenciales que constituyen el artefacto tecnológico sin los cuales no podría funcionar, y como no son científicos -y en esta medida tampoco tan sólidos-, los denominamos periféricos a falta de otra denominación mejor. Por ejemplo, los metros cuadrados destinados a la recepción de la instalación nuclear y el tipo de carpintería de las puertas y ventanas de esa habitación -madera, chapa o aluminio- no están determinados por parte alguna de la ciencia básica; son determinaciones de conocimiento experto o incluso de conocimiento común. La decisión de la supervisión de la instalación y, por lo tanto, del conocimiento del diseño del reactor por el Organismo Internacional de Energía Atómica es claramente una decisión política. Ni el material elegido para la construcción de las aberturas, ni someterse a la inspección de un organismo internacional ejemplifican un caso subsumido en una regularidad de alguna teoría científica.

Realizada la distinción entre el núcleo de una tecnología y sus elementos periféricos, ilustraremos las consecuencias de la falla en algunos de estos elementos y qué nos pueden enseñar para comprender de manera más acabada la naturaleza de la tecnología desde un punto de vista epistemológico.

### **Tres ejemplos de fallos periféricos**

Una tecnología puede fallar porque su núcleo no es adecuado. Así, si al lograr un artefacto deseado no se tomó en cuenta algún efecto que podía ocurrir y, en ciertas situaciones, esa omisión hace que no funcione o lo conduzca a su destrucción, estamos ante la situación de la insuficiencia de su núcleo. Es el caso del puente colgante de Tacoma que cayó en noviembre de 1940 porque en su diseño no fueron previstas las oscilaciones producidas por el viento que lo hace entrar en resonancia y finalmente colapsar.

Otro caso de imposibilidad de funcionamiento, pero ahora por contradecir leyes físicas, es la máquina de movimiento perpetuo, o sea, la máquina que una vez puesta en movimiento funciona permanentemente sin ningún decaimiento y sin suministrarle energía suplementaria (ver Tsaoasis, 2008). Usualmente las representaciones visuales de tales máquinas son muy persuasivas, pero examinadas minuciosamente se observará que hay algún aspecto no tomado en cuenta y que viola la primera ley de la termodinámica, por ejemplo, no se toma en cuenta la disipación de calor que ocurre al girar una rueda sobre su eje, o la fricción que se produce con el aire y la pérdida de energía consiguiente. Todo lo cual conduce a una paulatina pérdida de energía y la máquina finalmente se detendrá al no poder suministrársele energía externa por exigencia de diseño para reponer las pérdidas.

Hay otras clases de situaciones distintas que conducen a la misma consecuencia, pero nos concentraremos en los fallos, no del núcleo, sino de los componentes periféricos. Ejemplificaremos con tres casos de tecnología social, específicamente de políticas públicas relativamente simples que exponemos a continuación.

### **El Ingreso Familiar de Emergencia (IFE)**

Ante la declaración de pandemia por COVID-19 de la Organización Mundial de la Salud, Argentina declaró en marzo de 2020 la emergencia sanitaria, prohibió la entrada de extranjeros y luego adoptó en todo el país una medida sanitaria denominada ASPO (Aislamiento Social Preventivo Obligatorio) desde el 20 de marzo hasta el 26 de abril inclusive y a partir de ese momento se mantuvo para zonas urbanas de más de 500.000 habitantes y en el resto del país regía un atenuamiento de la medida anterior, el distanciamiento social preventivo obligatorio (DISPO). A partir del 11 de mayo el ASPO se mantuvo solamente en el AMBA, es decir, el agregado urbano que conforman la Ciudad de Buenos Aires y cuarenta municipios de la Provincia de Buenos Aires.

El ASPO obligaba a las personas a permanecer en sus residencias habituales y solo podían realizar desplazamientos en cercanía para aprovisionarse de artículos de limpieza, medicamentos y alimentos. Se prohibía cualquier reunión que implicara la concurrencia de personas como eventos religiosos, educativos, deportivos, culturales, recreativos, etc. Se suspendía la apertura de ámbitos que requirieran la presencia de personas como negocios, mercados, etc. Había veinticuatro sectores esenciales exceptuados en el ASPO: salud, seguridad, alimentos, energía, agua, comunicaciones, autoridades superiores, transporte, lavanderías, servicios funerarios, comedores comunitarios, etc. Se estableció un sistema de autorizaciones y controles de circulación mediante las fuerzas de seguridad.

Debido a que salvo los exceptuados la mayoría tenía prohibido trabajar no podían generar ingresos aquellos que no tenían un trabajo formal o lo obtenían de manera independiente. Así, por decreto 310/2020 el 24/03/2020 se crea el Ingreso Familiar de Emergencia (IFE), para personas desocupadas, trabajadores informales, monotributistas y trabajadores de casas particulares (Poder Ejecutivo Nacional, 2020). El monto era de \$10.000, en un solo pago (abril). Se solicitaba en la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES) que lo organizaba y se cobraba en los bancos.

Los requisitos para solicitar el IFE eran los siguientes:

- Ser argentino nativo o naturalizado y residente, con residencia legal en el país no inferior a dos años.
- Tener entre 18 y 65 años de edad.
- Ni la persona que solicita el IFE ni ningún miembro de su grupo familiar deben percibir ingreso alguno proveniente de: a) trabajo en relación de dependencia, público o privado; b) ser monotributista de categoría C o superior, o del régimen de autónomos; c) prestación por Desempleo; d) jubilaciones, pensiones o retiros contributivos o no contributivos nacionales, provinciales, municipales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; e) planes sociales, salario social complementario, programas Hacemos Futuro, Potenciar Trabajo u otros programas sociales nacionales, provinciales o municipales.

Casi el 30% de la población argentina pidió cobrar el IFE. Además de los 8,9 millones de casos aprobados, hubo 4,6 millones de solicitudes rechazadas, principalmente por tener un ingreso en blanco.

Cuando se dispuso el pago de este beneficio se superpuso con el cobro de las pensiones (siete millones de jubilados), de las ayudas por hijo o embarazo (2,4 millones de beneficiarios). Las sucursales bancarias además trabajaban con personal mínimo para minimizar el riesgo de contagio.

Se produjeron consecuencias indeseables, largas colas de hasta miles de personas incluidas jubilados en condiciones climáticas adversas, el comienzo del otoño; justamente lo que deseaba impedir el gobierno con el ASPO. Finalmente, a pesar de la reorganización del pago,

estos hechos condujeron a críticas generalizadas a la organización y a la renuncia del director ejecutivo de la ANSES, Alejandro Vanoli.

El núcleo de económico de esta política está correctamente tomado en cuenta, si un agente económico no tiene presupuesto, no puede consumir. Justamente la política diseñada del IFE va dirigida al sector que en la situación creada por el ASPO no puede obtener ingresos y, de esa manera, ofrecérselos provisoriamente. No falló por el núcleo sino por otro factor u otros factores periféricos; de manera muy evidente, la organización del pago del IFE para no producir las aglomeraciones y falta o insuficiente atención de las personas mayores. Lo cual posteriormente se corrigió con una mejor planificación e implementación.

### **La extensión de la red de agua en Tánger**

Seguiremos la descripción de este caso que se encuentra en un sugerente artículo de E. Duflo (2017, p.2). En muchos países subdesarrollados se busca mejorar la calidad de vida ofreciendo la provisión de agua potable a los ciudadanos de una población. Aún si se accede a este recurso mediante grifos colocados en lugares accesibles y públicos, la población gasta mucho de su tiempo en conseguirla, acumulando mucha tensión y estrés. La solución obvia es realizar obras de infraestructura pública, el tendido de la red de agua, su almacenamiento y obtención, mediante recursos del gobierno y alentar a los ciudadanos a conectarse a su costo facilitándolo mediante préstamos o tarifas subsidiados. En 2007 en Tánger la compañía Amendis, una subsidiaria de Veolia Enviorennement, que tenía a cargo la distribución y el tratamiento del agua de la ciudad había gastado significativos recursos para tender una red de agua e incluso instalaba baños en cada una de las casas. Con la colaboración de la ciudad se ofrecieron préstamos sin interés para los hogares pobres con el fin de cubrir el costo marginal de las nuevas conexiones. Sin embargo, el resultado fue desalentador; menos del 10% de los potenciales usuarios aplicaron. Incorporarse al programa suponía un viaje a la oficina municipal y llevar la documentación pertinente; lo cual significó una gran barrera.

Se conformó un equipo asesor, visitó a los interesados y diagnosticó el problema: la barrera consistía en que la mayoría no conocía la dependencia municipal, debía viajar para llegar a ella o carecía de documentación o no podía obtener duplicados. El equipo asesor les ofreció realizar los trámites incluyendo la fotocopia de los documentos necesarios, entonces la adhesión se incrementó al 69%.

En este caso está fuera de cuestión el diseño de la red de agua, su almacenamiento y extracción, tanto como la factibilidad económica, sea a nivel de la planificación presupuestaria como la planificación financiera para obtener la conexión por la población de bajos recursos. El núcleo de esta política pública está fuera de discusión. La falla detectada, y posteriormente corregida, se deben a otros factores, es decir, a los periféricos.

¿Cuál fue, entonces, la falla? Claramente no considerar una etapa administrativa, la implementación de todo el proyecto, el paso de llevarlo a la realidad con los actores concretos a los cuales afectaba. Y no se lo tuvo en consideración, no por su complejidad como por una especie de ceguera epistemológica: solo considerar el núcleo duro del diseño, las etapas más técnicas y mejor fundadas y no tomar en cuenta las barreras para su implementación que los destinatarios del proyecto podían tener. Era un simple problema de gestión fácilmente resoluble como lo demostró la realidad.

### **La legalización del aborto voluntario y su inclusión en hospitales públicos**

Esta tecnología corresponde al orden de la salud pública. El 14 de enero de 2021 el presidente del país promulgó la ley 27.610 del aborto legal (Argentina, 2021). En 2018 el Congreso Nacional había rechazado una ley similar, que en ese entonces había aprobado la Cámara Baja pero recibió la negativa del Senado.

Esta ley permite el acceso al aborto mediante el sistema de salud de manera no solo segura, por realizarlos profesionales de la salud en hospitales o clínicas, sino también de manera gratuita. Argentina se convirtió en el cuarto país de la región en despenalizar el aborto.

La ley habilita a solicitar la interrupción a gestantes hasta la semana número 14, también podrán practicarlo a quienes hayan pasado el plazo si corre riesgo de muerte la madre o si fue víctima de un abuso, según lo estipulado en el Código Penal. Para menores de 13 años, este método solo podrá implementarse si se cuenta con la presencia del representante legal o de alguno de sus padres.

La ley contempla la libertad de conciencia, es decir, que el personal sanitario pueda objetar la realización del aborto; en el caso de que todos los médicos de un hospital o clínica se negaran a realizar el procedimiento, las gestantes serán conducidas a otros centros.

En este caso también es muy claro que no está en discusión el núcleo de esta tecnología, la biología y la técnica médica para realizarlo. El aborto es un fenómeno natural de los mamíferos y realizado en los humanos en condiciones médicas adecuadas, con un paciente saludable y dentro de ciertas semanas de gestación es mínimamente riesgoso. La cuestión de su aceptación o rechazo gira alrededor de cuestiones diferentes al núcleo de la tecnología, responde como en los casos anteriores a lo que denominamos componentes periféricos de la tecnología.

Se observa que las cuestiones en discusión son de tipo: religiosas o filosóficas. Por ejemplo, ¿un feto tiene vida?, ¿es ético eliminar una vida humana? La contestación no es única y según cómo contesten o argumenten aceptarán o se opondrán a la legalización del aborto.

### **Los fallos periféricos y la naturaleza de la tecnología**

Si examinamos de cerca los fallos periféricos recordamos sin mucho esfuerzo gran cantidad de casos semejantes en los cuales una tecnología genéricamente disponible, sin embargo, no se implementa por cuestiones ajenas a la solidez de su núcleo. Es decir, funcionan, pero no se adoptan por cuestiones que no tienen que ver con la solidez de su diseño, sino porque no se tomaron en cuenta otros aspectos.

Esta es la razón de la diferencia tradicional entre invención e innovación. La primera se demuestra que trabaja, que funciona, cumple con la o las funcionalidades principales, pero a pesar de lo anterior, no es adoptada por el mercado o por la comunidad a la que va dirigida. Uno de los casos más notables contemporáneos, por la envergadura del proyecto, es el avión del consorcio franco-inglés Concorde.

La principal implicación epistemológica para la concepción de la tecnología es muy clara: una tecnología puede no ser adoptada o, con otras palabras, puede no funcionar, aunque el núcleo de la tecnología sí lo haga.

Existen otros componentes que forman parte de la tecnología además de los insumos de ciencia básica o aplicada; obviamente la tecnología no se agota en demostrar la factibilidad del núcleo.



Queremos señalar que un artefacto puede haber salido del tablero de dibujo, del informe técnico, realizarse y, sin embargo, porque no cumple la funcionalidad principal o porque falla en algún aspecto que denominamos periférico, se la deja de lado.

No es ni más ni menos que lo que sucede con las acciones; el solo hecho de realizar una acción no la justifica. Si no alcanzamos el fin que nos proponíamos, descartamos la acción o la calificamos como ineficiente. Exactamente lo mismo sucede con las tecnologías. Lo anterior remarca lo esencial de los elementos periféricos para una comprensión de la tecnología.

Estos componentes no se atrapan mediante una caracterización ontológica, porque no ocurre que alguna clase de entes esté excluida del listado de componentes y, entonces, vuelva significativo qué clases de objetos o fenómenos pueden ser los componentes periféricos. A lo sumo, el enfoque ontológico nos ayuda a comprender que la tecnología, sin importar qué tecnología sea, pertenece al mundo artificial. Es decir, y siguiendo a Bunge, lo artificial es “anything optional made or done with the help of learned knowledge and usable by others.” (Bunge, 1985: 222). Las características que definen al nivel artificial nos permiten diferenciar un artefacto de un objeto o fenómeno natural pero no avanzar en determinar los componentes del artefacto por sus aspectos ontológicos.

Otra implicación manifiesta del análisis realizado es que el termino tecnología es ambiguo; puede significar solamente el núcleo (la posibilidad de realizar en ciertas condiciones un aborto), o que el artefacto puede trabajar en algunos niveles (la demostración experimental del aborto) u operar plenamente de la manera que esperábamos mediante una ley nacional que lo establezca de manera voluntaria y gratuita.

Se suele en algunos enfoques ingenieriles de la tecnología hablar de ingeniería conceptual, básica y de detalle. Tres niveles de análisis de una tecnología, la primera se considera la factibilidad teórica de realizar un artefacto, en la segunda se planifica el artefacto y en la tercera su desarrollo constructivo. Pero todavía el análisis no es completo porque aún disponiendo del tercero mientras no se construya no está listo para operar. Todavía hace falta tener en cuenta otros componentes periféricos para evaluar si puede funcionar efectivamente, pues simplemente podría fallar por el componente económico. ¡Cuántas obras públicas no se implementan simplemente por falta de presupuesto!

La tecnología, entonces, puede considerarse desde diferentes niveles de viabilidad. En el discurso el contexto nos indica cuál es el nivel que se está analizando; pero no significa que sea viable enteramente por poder especificar el nivel del núcleo o de una serie de componentes.

Tentativamente y a partir de los ejemplos tratados en la sección anterior, observamos que pueden ser componentes muy diferentes y que se clasifican toscamente a partir de la oposición científico/no científico. A la primera corresponden las teorías y el método científico junto a las técnicas -el núcleo-; a la segunda los restantes -los componentes periféricos. Entre estos pueden ser significativos para la definición del artefacto el componente político, el legal, el religioso, el económico, el administrativo (gestión) entre muchos otros.

El artefacto al ser construido y no haber surgido espontáneamente, naturalmente, surge en un mundo que lo conforma con los elementos que lo integran de manera más o menos significativa.

La materia prima para fabricar un artefacto es el medio en que se encuentra, en especial, con un entramado de creencias, comportamientos, conocimientos, actitudes éticas y filosóficas que pueden ser muy importantes para definir el artefacto o tan generales o distante para



cumplir con su funcionalidad que ni siquiera se advierten. Así, en el caso del aborto el componente religioso y filosófico son esenciales para su aceptación o rechazo, y es necesaria pero no suficiente, la viabilidad biológica el artefacto, o sea, de la técnica del aborto.

Entonces, la implicación epistemológica clave para comprender la tecnología es es que los fallos periféricos nos ponen ante la evidencia que no solo se tiene que determinar por su núcleo más firme, el directamente vinculado con la ciencia básica y su método puesto que también está constituido por otros componentes, incluso no cognoscitivos. Hay que ampliar la caracterización de las tecnologías para incorporar, al menos, otros elementos como los manifiestos en los ejemplos expuestos que, por otra parte, pueden hacerlas fracasar o limitarlas.

La tecnología es multinivel, se tiene que considerar, para comprenderla cabalmente, otros niveles que el de su conexión con la ciencia y su método.

Estamos de acuerdo que la tecnología es científica porque se vincula con la ciencia básica o aplicada y su método. Este aspecto la diferencia de la mera técnica. Pero los artefactos en la medida que son creados, están impregnados y explicitan las relaciones de los hombres entre sí y de estos con la naturaleza. Ir más allá del vínculo con la ciencia básica y su método o de la ciencia aplicada es lo que denominamos el enfoque inverso (Scarano 1998, 2020).

A continuación, enumeramos, de manera no exhaustiva, componentes de la tecnología especialmente algunos no científicos:

1. *Conocimiento teórico*
2. *Técnicas científicas*
3. *Conocimiento experto*
4. *Conocimiento común*
5. *Legales y normativos*
6. *Filosóficos*
7. *Éticos*
8. *Políticos*
9. *Interacción de subsistemas distintos al económico*
10. *Restricciones presupuestarias y de tiempo para ejecutar un proyecto*

### **El enfoque inverso de la tecnología**

Prestar atención a los componentes no científicos de la tecnología, ponerlos en el foco de su caracterización y considerar el papel esencial que desempeñan, es el enfoque inverso de la tecnología. La tecnología aparece como una diferenciación de la técnica al incorporar en un artefacto, nivel artificial, elementos científicos. La tecnología comenzó con la electricidad y las anilinas sintetizadas en el laboratorio. Se extendió rápidamente a todos los sectores y actualmente sería inconcebible el mundo sin la tecnología. La ciencia potenció mediante la tecnología la modificación del mundo y el intento de vivir en un mundo mejor. En este sentido se puede definir la tecnología al modo de Bunge (1985: 231), es el estudio científico de lo artificial, es decir, al diseño de artefactos, su planeamiento, mantenimiento, ajuste y operación a la luz del conocimiento científico.

La ciencia juega un papel esencial en la tecnología, pero no es el único componente ni siempre el principal cuando debemos explicar el éxito o fracaso de una tecnología.

El enfoque inverso es muy interesante porque, y por citar solo algunas ilustraciones a este respecto, así se puede clasificar más claramente las tecnologías, ayudar a comprender la

diferencia entre ciencia y tecnología, caracterizar familias de tecnologías o explicar los fallos o la aceptación/rechazo de una tecnología.

## Conclusiones

Partimos de la descripción de tres tecnologías que produjeron fracasos en los objetivos que se deseaban alcanzar con ellas. Encontramos y describimos las causas que producían las fallas. Para su mejor caracterización introducimos la distinción entre el núcleo de una tecnología y los componentes periféricos que se refieren, el primero, a la conexión con la ciencia básica o aplicada y, los segundos, a los restantes componentes de una tecnología, los cuales abarcan una amplia gama, desde los conocimientos no estrictamente científicos -conocimiento común, experto-, los políticos y económicos hasta los filosóficos y éticos.

En los tres casos examinados, las conexiones a la red de agua en hogares pobres en Tánger, el ingreso familiar de emergencia al comienzo de la emergencia sanitaria por la pandemia en nuestro país, y la actitud frente a la interrupción voluntaria y gratuita del embarazo, el fallo en cada uno de los casos se debía a algún componente periférico.

Esto nos permitió exponer la principal consecuencia epistemológica: cómo los componentes periféricos son parte constitutiva esencial de las tecnologías a la par del componente científico. Simplemente sin esos componentes no funciona, e incluso pueden constituirse en un obstáculo para su realización, es decir, hacer que fallen como en los casos expuestos.

Prestar atención a los componentes periféricos supone suministrar un enfoque distinto a la tecnología desde el punto de vista epistemológico que generalmente examina casi exclusivamente la conexión con la ciencia, su método y técnicas pero no lo hace adecuadamente con los restantes componentes. Este enfoque totalizador lo denominamos *enfoque inverso*.

### Bibliografía

Argentina (2021). Ley 27610, Acceso a la interrupción voluntaria del embarazo.

Bunge, M. (1985). *Epistemology III (2) : Life Science, Social Science and Technology*. Reidel, Dordrecht.

Duflo, E. (2017). “The Economist as Plumber”. NBER Working paper N° 23213, march, 37 páginas.

Tsaousis, D. (2008). “Perpetual Motion Machine”. *Journal of Engineering Science and Technology Review*, 1, 53-57.

Poder Ejecutivo Nacional (2020). *Decreto 310, EMERGENCIA SANITARIA. INGRESO FAMILIAR DE EMERGENCIA*.

Scarano, E. R. (1998), “Teoría y práctica económicas”, en García, P., G. Marqués y E. R. Scarano, *Actas de las III Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas-1997*, FCE-UBA, Buenos Aires, pp. 204-211.

\_\_\_\_\_(2020). “The Inverse Approach to Technologies”. *Metascience*, No. 1, <https://metascience-en.sopromet.org/sections/1-issues/number-1/47120>

# HERRAMIENTAS DE GESTIÓN PARA DAR SOLUCIÓN A CONFLICTOS MOTIVACIONALES EN EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN

Cativa, Alexandra

## Resumen

Las empresas que adhieren a una economía de comunión se enfrentan al desafío de transitar un cambio de cultura de manera armónica. No obstante, los distintos niveles de motivación que presentan los empleados son claves para el desarrollo de tal proceso. Es por ello, que el propósito de la presente investigación fue el desarrollo de un modelo de marketing interno que ponga en todo momento al valor de la persona como eje y dé solución a los conflictos motivacionales entre empleados.

**Palabras claves:** Motivación - Comunión - Marketing interno

## Abstract

The companies which are joint to a “Economy of Communion” face the challenge to go through several cultural changes in a harmonic way. However, it is highly important for the process the different motivation levels of the employees. The investigation’s purpose was the developing an internal marketing model that focus on people’s value as the key to solve possible motivational conflicts among workers.

**Key words:** Motivation - communion - Internal Marketing

## Introducción

La presente investigación tiene como propósito analizar si las herramientas de gestión y estratégicas, como un plan de marketing interno, pueden ser empleadas para dar solución a conflictos de motivación generados en empresas que transitan un proceso de transformación cultural ya que deciden adherir y asentarse en una gestión de comunión.

El propósito es analizar las herramientas desde una perspectiva donde el centro de toda acción sea la persona por encima de los intereses económicos.

## I. Problema de investigación

Un cambio de cultura, puede provocar una alteración en la estructura organizativa. Al modificar los valores cambian los comportamientos y esto hace necesario revisar los roles de las personas y los sistemas de gestión. Esta coyuntura desemboca en problemas de motivación tanto extrínsecos (incentivos de mercado) como intrínsecos en los empleados, que pueden poner en peligro el proceso gradual de cambio hacía la cultura del dar. La solución de tales conflictos es el centro de la presente investigación.

Por lo tanto, en razón de lo antes expuesto, surge la siguiente pregunta de investigación ¿Existe alguna herramienta que sea ejemplificadora y ayude a solucionar problemas motivacionales de empresas que quieran adherir a una cultura de comunión?

## II. Objetivos

### a. Objetivo general

Buscar solución a conflictos motivacionales por medio de herramientas de gestión desde la comunidad.

#### b. Objetivos específicos

- Efectuar una revisión literaria sobre motivación intrínseca, extrínseca e identificar las claves para su incentivo desde la comunidad.
- Establecer un modelo de marketing interno adaptado a empresas de economía de comunidad.

### III. Hipótesis

A la luz de los planteamientos previos, se definió la siguiente hipótesis:

Las empresas que adhieren a EdC mejoran sus conflictos motivacionales mediante herramientas de gestión.

### IV. Aspectos metodológicos

#### a. Marco teórico

Con el fin de reunir y analizar la información necesaria para dar respuesta a la pregunta problema, y de acuerdo con los objetivos propuestos, se optó por realizar una investigación de tipo cualitativa. Ésta posee un enfoque multimetódico en el que se incluye un acercamiento interpretativo y naturalista al sujeto de estudio, lo cual significa que el investigador estudia las cosas en sus ambientes naturales, pretendiendo darle sentido o interpretar los fenómenos en base a los significados que las personas les otorgan<sup>19</sup>.

Se seguirá esta metodología para recopilar información de teorías sobre motivación de diferentes autores para luego analizarlas, interpretarlas, relacionarlas y aplicarlas a empresas que adhieren a EdC.

A continuación, se explicarán conceptos esenciales del trabajo: motivación, motivación intrínseca, motivación extrínseca, las relaciones que surgen entre ellas y sus características. El análisis se llevará a cabo desde el contexto organizacional/empresarial. Para ello, se plantean, explican e interpretan diversas fuentes, correspondientes a autores y teorías varias.

#### Motivación

Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE, s.f.), en su tercera acepción, motivación *“Es el conjunto de factores internos o externos que determinan en parte las acciones de una persona”*. Para ello tiene que haber una causa o un motivo que también según la RAE es *“causa o razón que mueve para algo”*.

Chiavenato define a la motivación como *“El resultado de la interacción entre el individuo y la situación que lo rodea. Dependiendo de la situación que viva el individuo en ese momento y de cómo la viva, habrá una interacción entre él y la situación que motivará o no al individuo.”* (Chiavenato, 2007)

Para el autor Stephen Robbins *“La motivación es un proceso de satisfacción de necesidades. La necesidad es un estado interno que hace que ciertos resultados parezcan atractivos. Los empleados motivados están en un estado de tensión y para aliviarla, ejercen un esfuerzo. Es importante para la organización que las necesidades individuales de sus empleados sean compatibles y coherentes con las suyas.”* (Robbins, 2004)

---

<sup>19</sup> Sampieri, Roberto (2006:3-26). Metodología de la Investigación. McGraw-Hill. Cuarta edición

De los autores consultados se puede dilucidar como aspectos más relevantes por un lado, que la motivación es impulsora, es decir nos lleva en dirección a nuestras metas u objetivos y esos objetivos no están ordenados de la misma forma. (Robbins, 2004) definió que “La motivación es un proceso de satisfacción de necesidades”, con esta última frase se puede inferir que esos objetivos están fuertemente relacionados con las necesidades de cada persona. Esto último, trasladado al ambiente empresarial, es lo que genera problemas en la motivación de los empleados e interfiere en el proceso de cambio hacia una cultura del dar. Siguiendo esta misma línea, se puede observar que es esencial que los objetivos que se marcan en una empresa de EdC estén relacionados y sean consecuentes con los que se fija el trabajador. Es decir, que la empresa y sus empleados, sean conscientes de que se dirigen en la misma dirección.

Un factor a tener en cuenta, tal como se ha mencionado, es que no todas las personas somos iguales, por lo tanto, la motivación laboral irá siempre ligada, por ejemplo, a características personales del trabajador, factores culturales y sociales entre otros, es decir motivaciones extrínsecas e intrínsecas. Es por esto, que la motivación laboral no depende exclusivamente de la persona, sino también de los medios que utiliza la empresa para incentivarlos.

A continuación, se expondrán las diferencias entre la motivación extrínseca e intrínseca según diferentes autores y teorías, ya que son las generadoras de conflictos en empresas que adhieren a EdC.

### Motivación extrínseca

*La motivación extrínseca se da cuando se trata de despertar el interés motivacional de la persona mediante recompensas externas, como por ejemplo dinero, ascensos, etc. Otra característica de la motivación extrínseca es que los motivos que impulsan a la persona a realizar la acción son ajenos a la propia acción, es decir, están determinados por esas recompensas externas. Con lo que el fin es conseguir esos intereses o recompensas, y no la propia acción en sí.<sup>20</sup> Es decir, la motivación extrínseca está relacionada con todo lo proveniente del exterior. Hay varias teorías que detallan los incentivos externos que la caracterizan. Estas son:*

- Según Frederick Herzberg

Según la teoría de la motivación o higiene creada por el psicólogo Frederick Herzberg, las personas están motivadas por dos tipos de factores: factores de higiene y factores de motivación. Los factores de higiene son los que están relacionados con la motivación extrínseca laboral por lo tanto engloban todas las condiciones del ambiente en el cual se mueve la persona y apunta a las variables del contexto donde desempeña tareas el trabajador. Estos son: sueldo y beneficios, política de empresa y organización, relación laboral, ambiente físico, supervisión, status y seguridad laboral.

Como característica importante, se puede resaltar que si bien en esta teoría pregona la visión de que estos factores no son generadores de satisfacción, sí son muy importantes, ya que si no se satisfacen pueden ser generadores de insatisfacción. Otra característica a destacar es que lo importante en esta y otras teorías, es que la importancia del bienestar del empleado para una empresa radica en primer lugar en conseguir mejores y mayores utilidades, y en segundo lugar coloca al empleado como persona. Es decir, es un dar interesado y utilitario donde solo se busca el bienestar de la empresa.

---

<sup>20</sup> Para más información ingresar al siguiente link:  
<https://www.euroresidentes.com/empresa/motivacion/motivacion-extrinseca>



Sin embargo, desde una visión de una empresa de comunión, estos factores son tratados responsablemente para fomentar esta cultura, pero no desde la visión de motivar al empleado para lograr mejores ganancias, sino para lograr en primer lugar el bienestar de la persona. Esto implica poner al empleado en el centro preocupándose por su salud física.

### Motivación intrínseca

- Según Mc Gregor

En contraste con el planteamiento del taylorismo (aún hoy utilizado en las organizaciones) McGregor propuso una visión alternativa: la llamada Teoría Y. En ella, se concibe que *“El trabajador promedio puede ejercer la autodirección; acepta la responsabilidad, no necesita ser controlado y no tiene que considerar el trabajo como desagradable”*<sup>21</sup>. Esto quiere decir que con esta motivación los trabajadores se esfuerzan, se motivan y se organizan por sí mismos, ven al trabajo como algo natural y además es una fuente de satisfacción. Esta última característica permite que el trabajador muestre su lado más competente y creativo, y aliente de esta manera su desarrollo profesional y crecimiento personal.

- Según Frederick Herzberg

Según el psicólogo Frederick Herzberg los factores de motivación son los que están relacionados con la motivación intrínseca laboral.

Los factores de motivación son inherentes a la persona, están directamente relacionados al contenido del puesto, a las tareas, etc. y producen un efecto de satisfacción, es decir Herzberg sostiene que el trabajador debe realizar este tipo de tareas (relacionadas a su cargo) por el simple hecho de que le generarán placer.

Para incentivar la motivación en el trabajo, Herzberg propone “el enriquecimiento de tareas”<sup>22</sup> el cual consiste en la sustitución de tareas más simples y elementales del cargo por tareas más complejas que ofrezcan condiciones de desafío y satisfacción personal.

Para relacionar conceptos, si bien tanto la teoría de Herzberg como la de Mc Gregor destacan la importancia del desarrollo y crecimiento personal del empleado dentro de la organización, lo hacen con un fin más utilitario e individualista. Sin embargo, desde una perspectiva de economía de comunión, la formación percibida por el empleado subyace siempre en el valor por la persona en si misma más allá del cargo que desempeñe diferenciando ampliamente esta visión de las demás.

- Según McClelland

Para este autor los factores que motivan intrínsecamente a las personas son grupales y culturales: los factores son la necesidad de logro, la afiliación y el poder. Según la teoría de las necesidades de McClelland, estos motivadores se aprenden y cada persona tiene un motivador dominante en su personalidad.

Necesidad de logro: David McClelland definió la motivación de logro como “el impulso de sobresalir, de alcanzar la consecución de metas, de esforzarse por tener éxito. El incentivo natural de la motivación (o necesidad) de logro es hacer algo mejor”. (McClelland, 1989). El factor del logro refiere a que las personas buscan tareas desafiantes y se motivan con la responsabilidad de buscar una solución y superarse. En su personalidad pregona el obtener el éxito trabajando para conseguirlo. Necesidad de poder: “Predomina la necesidad de controlar a otras personas u organizaciones, el poder y el prestigio. Estas personas disfrutan ganando

<sup>21</sup> Para mayor información recurrir al siguiente link: <https://cenincal.com/teoria-x-y-teoria-y/>

<sup>22</sup> <https://sites.google.com/site/motivacionlaboralirene/teorias/teoria-de-la-motivacion-y-la-higiene-herzberg>

discusiones, creando y aplicando normas y subiendo en la escala social”<sup>23</sup>. En otras palabras este tipo de personas se caracteriza por querer controlar e influir en los demás y disfrutan de tener gente a su cargo. Necesidad de afiliación: “Esta es la necesidad de sentirse parte de un grupo. Los individuos con una alta necesidad de afiliación tienen un gran interés en las relaciones sociales y necesitan sentirse aceptados y apreciados.”<sup>24</sup> Tienen un gran deseo por relacionarse con otras personas y ser parte de un ambiente agradable de trabajo.

Siguiendo el lineamiento de relacionar las diversas teorías con la economía de comunión, se puede hacer foco principalmente en un factor de la teoría de Mc Clelland, que es la necesidad de afiliación. Una empresa que quiera comenzar a gestionar desde la comunión, deberá prestar atención en este factor como incentivo ya que lograr relaciones más fraternas entre los empleados impactará de manera positiva en el clima laboral de la empresa y por consiguiente también en la salud y bienestar personal de cada empleado.

### Relaciones de causalidad entre la motivación intrínseca y extrínseca

A pesar de existir una evidente diferencia entre ambos tipos de motivación, los investigadores establecen que la motivación extrínseca e intrínseca tienen efecto una sobre la otra. Si se interpela a (Deci, 1972), este afirma que “*En algunas ocasiones los motivadores extrínsecos pueden disminuir la motivación intrínseca*”. Por otro lado, (Amabile, 1993) sostiene que “*La motivación extrínseca puede tener un efecto de refuerzo sobre la motivación intrínseca, y que ambos tipos de motivación pueden dirigir a las personas a realizar sus labores de acuerdo con la expectativa de cada individuo sobre el resultado a obtener.*”

Siguiendo estos pensamientos se pueden establecer las siguientes relaciones de causalidad:

1. A mayor motivación extrínseca, menor motivación intrínseca

Complementando estas reflexiones con las demás teorías analizadas, se puede afirmar que cuando una persona, en este caso un empleado, está comprometido con la actividad que realiza y se le brinda una recompensa extrínseca, esta motivación debilita a la primera.

2. A mayor motivación extrínseca, mayor motivación intrínseca

Otra posibilidad de resultado es que una recompensa extrínseca a un empleado, puede activarlo intrínsecamente siempre y cuando la recompensa y el contexto en la que se ofrezca influyan en el cambio de actitud o en una mayor comprensión por el sí mismo.

3. Motivación extrínseca + Motivación intrínseca = Motivación total

Finalmente, algunos autores consideran que la motivación intrínseca y extrínseca son complementarias y que en una organización deben ser combinadas y equilibradas para lograr un máximo nivel de motivación. Es importante resaltar que si bien ambas motivaciones pueden reforzarse mutuamente, si son mal incentivadas por parte de la empresa, pueden causar lo contrario y disminuir sus efectos.

### Motivación intrínseca en empresas de economía de comunión

Las motivaciones intrínsecas tienen mucho valor en la vida civil, así como en la vida económica y en las organizaciones. Pero si existe un lugar donde la gratuidad juega un papel absolutamente especial es en las “Organizaciones con Motivación Ideal”. Con esta expresión nos referimos a aquellas organizaciones – asociaciones, ONG, empresas sociales, empresas

<sup>23</sup> <https://www.gestiondeproyectos-master.com/teorias-de-motivacion-mcclelland/>

<sup>24</sup> Para más información recurrir al siguiente link: <https://www.gestiondeproyectos-master.com/teorias-de-motivacion-mcclelland/>

de economía de comunión, etc. – cuya motivación principal (o la que inspiró su constitución) no es el beneficio ni los elementos exclusivamente instrumentales, sino que es una motivación ideal, una misión o una “vocación” que surge, de distintos modos, de las motivaciones Intrínsecas de sus promotores. (Ferrucci, 2009)

En concordancia con esta reflexión, se puede agregar que al comienzo de un cambio de cultura, es decir el proceso de pasar de una cultura organizacional tradicional a una con cimientos en la comunión, el éxito y el crecimiento gradual de estas empresas depende de un número limitado de personas, consideradas claves con fuerte motivación intrínseca, que suelen ser los fundadores. Estas personas influyen de manera directa e indirecta en la cultura y sus comportamientos, valores e ideas pueden colisionar con los de otros miembros menos motivados. Es por ello, que se interpelará a los autores analizados para proponer un modelo de marketing interno que permita equilibrar las motivaciones con el propósito de no perjudicar el desarrollo armónico de la cultura de comunión y ayude a incrementar las motivaciones intrínsecas por medio de un proceso gradual.

El modelo tendrá las siguientes premisas:

1. Es un modelo aplicable a empresas con una gestión tradicional que quieran cambiar de paradigma y aplicar de modo práctico y vivencial la filosofía de comunión. Es decir, no es para empresas que ya trabajan bajo esta cultura.
2. Las estrategias de incentivo planteadas en el modelo no se pretenden que sean impuestas, sino que pase por una decisión libre e independiente, basada en la vocación por parte del empleado.
3. El objetivo es aportar estrategias que sirvan de entrenamiento para fomentar la cultura de comunión.
4. El modelo no pretende eliminar las motivaciones extrínsecas de los empleados, sino más bien equilibrarlas con las intrínsecas aplicando incentivos desde la comunión, para armonizar el proceso de cambio de cultura.

## V. Modelo de marketing interno para empresas que adhieren a EdC

Según (Berry, 1976) el marketing interno surge de “El esfuerzo de la empresa por comprender las necesidades de sus empleados y aumentar su satisfacción laboral.” Por otro lado (Grönroos, 1981) dijo que el objetivo de esta herramienta es “motivar, concienciar a los empleados sobre la importancia del cliente externo”, definiéndolo como “vender la empresa a sus empleados” es decir, crear que el empleado se identifique con los valores, ideas, etc de la empresa para lograr una satisfacción positiva, proyectada en los resultados, y transmitirlo al cliente externo.

El modelo de marketing externo tiene sus pilares fundamentales en las 4 p que son: producto, precio, plaza y promoción. Estas variables, como característica principal hacen foco en el cliente externo y se analizan con una visión de mercado. Es por ello que para dar respuesta a la pregunta de investigación ¿Existe alguna herramienta que sea ejemplificadora y ayude a solucionar problemas motivacionales de empresas que quieran adherir a la cultura de comunión? es necesario diseñar un modelo de marketing interno (sustentado teóricamente en el análisis previo) que analice estas variables, coloque en el centro al empleado como persona y considere conceptos importantes para las empresas de EdC como son la solidaridad, reciprocidad y fraternidad entre las personas, etc.

### a. Producto

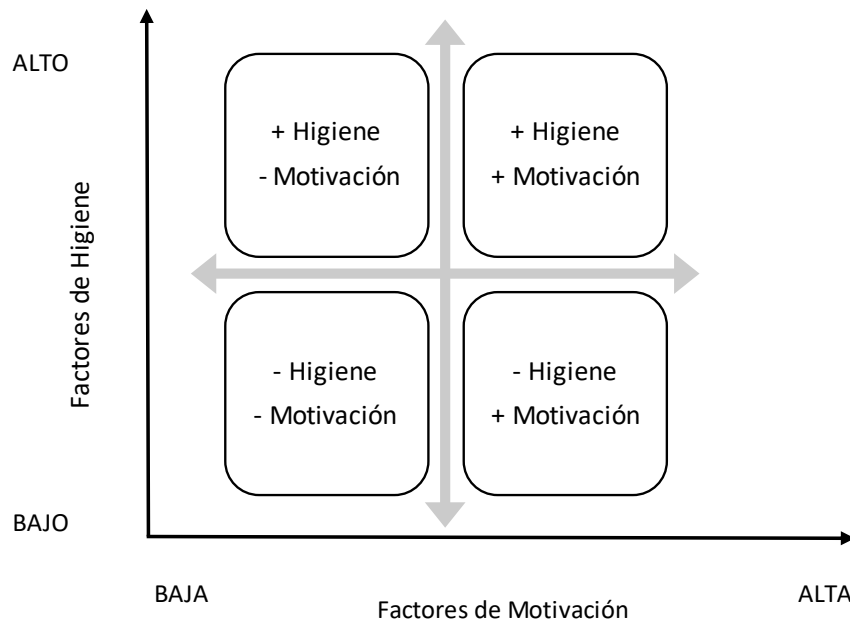
En el marketing interno, el producto está compuesto por todas las ideas, bienes y servicios que proporciona el puesto de trabajo del empleado. Para esta variable, se propone diseñar un producto que cumpla con las necesidades de los empleados teniendo en cuenta las motivaciones intrínsecas y extrínsecas. Para ello, es importante definir el tipo de producto a ofrecer, el segmento<sup>25</sup> de mercado (empleados) al que irá dirigido para agruparlos y conocer mejor las necesidades y deseos de los empleados con relación a su puesto de trabajo, diseñar un tipo de estrategia de posicionamiento y definir las estrategias generales a seguir en producto.

Aplicado a las EdC el mercado objetivo está definido de la siguiente manera:

I. Segmentación interna

Primeramente, se recomienda hacer una segmentación de las motivaciones de los empleados. De esta manera, se podrá conocer profundamente al empleado y se podrá diseñar un plan que ayude en su adaptación a una nueva cultura de comunión. Este paso es muy importante, ya que identificar el grado y tipo de motivación permitirá trabajar estratégicamente con incentivos para armonizar el proceso de cambio de motivación extrínseca a intrínseca, que es la que por naturaleza se adapta a las empresas de EdC.

El siguiente cuadro (que se sustenta en el análisis de las distintas teorías realizado precedentemente), relaciona las distintas variables de motivaciones que pueden surgir. Se recomienda utilizarlo para identificar el cuadrante en el que está ubicada la motivación de cada empleado:



*Fuente: elaboración propia en base a revisión bibliográfica*

II. El segundo paso es definir una estrategia de posicionamiento

En marketing externo se llama posicionamiento a la imagen que ocupa la marca, producto, servicio o empresa en la mente del consumidor. Este posicionamiento se construye a partir de

<sup>25</sup> Para más información sobre Segmento de mercado ingresar al link: <https://economipedia.com/definiciones/segmento-de-mercado.html>

la percepción que tiene el consumidor de la marca de forma individual y respecto a la competencia. (Moraño, 2010).

Dicho esto, aplicando el concepto de posicionamiento al marketing interno para una empresa de EdC, la estrategia de posicionamiento para ellas se deberá centrar en el valor de las personas y en cambiar el pensamiento individualista de “yo” a “nosotros”. Para ello, en primer lugar se propone hacer foco en el fortalecimiento de las relaciones humanas, es decir trabajar sobre la vinculación con los otros empleados de otras áreas funcionales buscando de este modo relaciones humanas más fraternas y solidarias, y segundo sobre la participación y el trabajo en grupo (reciprocidad). Con esta estrategia se podrá llegar a los diferentes segmentos para que los empleados lleven a cabo las tareas de forma que prioricen estos pilares de comunión por sobre todas las cosas.

Por último, como complemento, se recomienda crear y desarrollar una marca. En el mercado externo, la marca es el intangible más importante de la empresa, lo que queda en la mente de los consumidores cuando ya se han consumido los productos. Su importancia está en dejar una huella indeleble en la cabeza de los clientes, una huella que sea inconfundible, una huella memorable, que permita volver a consumir una y otra vez los productos que vende gracias a la diferenciación que consigue con respecto a sus competidores<sup>26</sup>. Teniendo en consideración el valor de una marca, se recomienda que la empresa desarrolle una que directamente este enfocada en la cultura de comunión, dirigida exclusivamente al cliente interno (empleado). El fin de esta acción es que toda comunicación interna que realice la empresa sobre economía de comunión para llegar a sus empleados tenga un símbolo que los identifique como comunidad de trabajo.

La marca deberá combinar los pilares de EdC como la solidaridad, reciprocidad, comunión, etc, y además, reflejar atributos que identifique a los empleados como comunidad de trabajo.

### III. Definir estrategias de producto

El tercer paso de este modelo, es definir el producto que va a ofrecer la empresa a sus empleados. Es importante aclarar que se parte de la base que son las empresas que quieran adherir a EdC y tienen el difícil desafío de transmitir sus valores a todos sus empleados. Por lo tanto se recomienda que el producto sea personalizado para cada segmento definido anteriormente.

Como se ha podido observar en las teorías de los distintos autores analizados, en especial la de (Amabile, 1993), la motivación intrínseca y extrínseca se relacionan, y si son bien incentivadas pueden reforzarse una a la otra. Es este caso, se recomienda realizar dos tipos de estrategias, para personas poco motivadas y personas que sí están motivadas intrínsecamente.

#### Estrategia 1: con personas poco motivadas

Las propuestas pasarán por utilizar la motivación extrínseca como medio y refuerzo para acercar y despertar la motivación intrínseca en empleados que no la tienen.

- Dar recompensas externas para provocar el interés por participar en actividades en las que el empleado no tenía ningún interés inicial.

#### Estrategia 2: con personas motivadas intrínsecamente

Para definir esta estrategia se tendrá en consideración que al principio de todo proceso de cambio hacia una cultura de comunión, son limitadas las personas que tienen una fuerte vocación, misión que surge de la motivación intrínseca. Según (Ferrucci, 2009) al comienzo, estas personas son los dueños y algunos empleados. Es por ello y teniendo en consideración

---

<sup>26</sup> Para más información ingresar al link: <https://ignaciojaen.es/la-importancia-de-la-marca-para-el-negocio/>

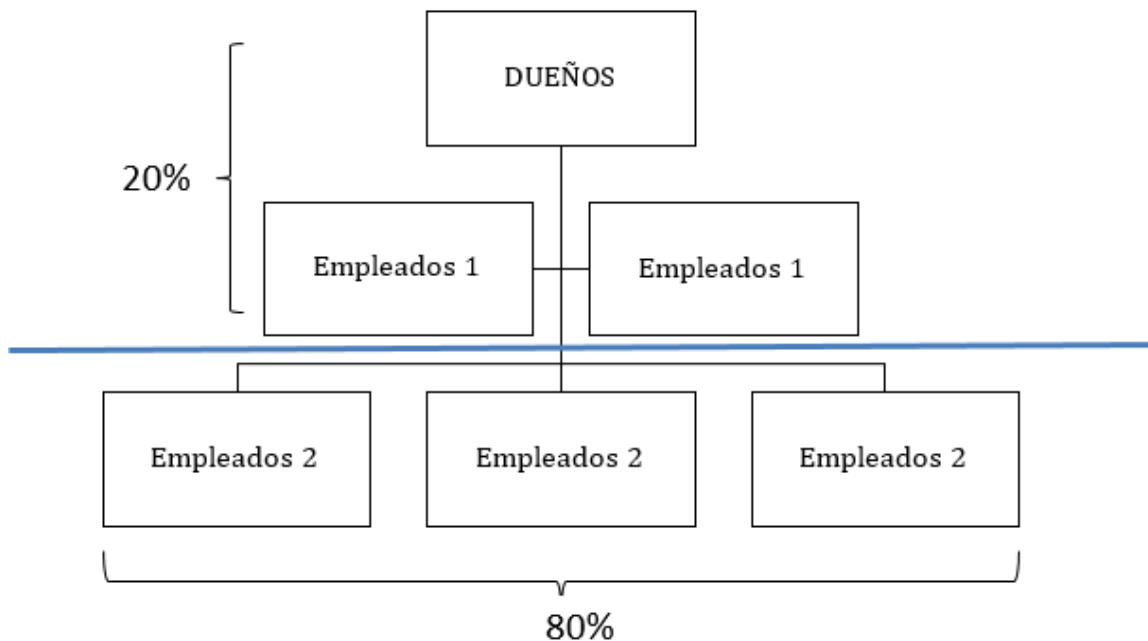
la coyuntura inicial de estas empresas, que se recomienda trabajar las motivaciones siguiendo el principio o Ley de Pareto.

**b. Distribución del marketing interno**

El siguiente paso es la plaza o distribución que hace referencia a cómo la empresa va a distribuir el producto (cultura de comunión) entre sus empleados. En este caso se propone que sea por medio de la estructura organizativa descendente, pero con la particularidad de que la estructura organizacional no esté conformada por áreas funcionales sino por el grado de motivación de las personas.

A continuación, se muestra de manera gráfica como quedará conformado el organigrama. En él se puede observar por un lado, que las personas motivadas intrínsecamente (dueños y algunos empleados) forman parte del primer eslabón o nivel jerárquico, y los niveles siguientes quedan conformados por la personas menos motivadas y motivadas extrínsecamente. Cabe aclarar que los niveles pueden variar de acuerdo a la cantidad de empleados. Por otro lado, también se puede observar que de esta manera se trabaja con la ley o principio de Pareto, que sigue la regla 80/20 y establece que el 80% de las consecuencias están motivadas por el 20% de las causas. (Bizneo blog, s.f.)

En este caso como se mencionó anteriormente, para trabajar las motivaciones intrínsecas y replicarlas en los demás empleados, se seguirá este principio. Con él se buscará que el 20% de las acciones de las personas motivadas intrínsecamente influya sobre el 80% de las acciones de las personas motivadas extrínsecamente y de esta manera generar un proceso de cambio gradual y equilibrado de motivación que armonice la transformación hacia una cultura de comunión.



Fuente: elaboración propia

**c. Promoción: Comunicación del marketing interno**

Según (Kotler, 2016) la comunicación “Abarca varias actividades que sirven para recordarle al mercado que existe un producto, su principal propósito es el de influir en la mente del consumidor de manera positiva”. Existen diferentes herramientas para promocionar un



servicio y/o producto, que son la venta personal, publicidad, relaciones públicas, entre otras. A su vez, un plan de comunicación conlleva definir un objetivo general.

Este concepto aplicado al marketing hace referencia a los medios o herramientas que la empresa utilizará para hacer llegar el mensaje que quiere transmitir a sus empleados.

Para ello, el primer paso es definir el objetivo de comunicación que en este caso es transmitir y bajar un mensaje de comunión, solidaridad, reciprocidad entre los empleados. Para ello, se deberá utilizar la marca de la que se habló anteriormente en la estrategia de posicionamiento. Esta deberá estar pensada en términos de alguna imagen, color, tono, voz etc. y siempre se deberá identificar con los pilares a transmitir.

El segundo paso, es comunicar el mensaje a toda la empresa por medio de las herramientas de comunicación que se seleccionen. Se recomienda a grandes rasgos que algunas de las estrategias comunicacionales a desarrollar sean las siguientes:

- Realizar todas las campañas de comunicación masivas internas con la marca creada para los empleados, utilizando diferentes medios como folletos y la intranet para que llegue a todos.
- Implementar el programa “Gracias” tanto de manera pública como privada; este programa consiste en que cada empleado por realizar sus tareas adecuadamente y sin caer en la monotonía se reconozca con un “Gracias”, a fin de generar satisfacción individual y confianza entre los empleados. Este programa genera reconocimiento por su valor como persona y por consiguiente, también subyace en un entrenamiento para generar mayor compromiso con la cultura de comunión.
- Crear actividades o talleres que unan a los distintos departamentos (de manera horizontal y vertical) y puestos de trabajo, en un único proyecto de comunión propuesto por la empresa, para no solo aprender a trabajar conjuntamente y generar un ambiente armonioso, sino principalmente para, despertar la creatividad, compromiso, confianza recíproca, aceptación del otro, etc. De esta manera se trabaja sobre algo muy importante que es el cambio de actitud de los empleados hacia la Edc.

Por otro lado, se recomienda que la herramienta para comunicar las actividades sea a través de una herramienta tecnológica interactiva como lo es una intranet<sup>27</sup>. Ésta facilitará la comunicación y promoción del plan de marketing para fomentar la cultura de comunión y los empleados podrán tener acceso a ella de manera organizada. Cabe aclarar que la intranet deberá estar orientada a generar temas de discusión, formar grupos, realizar puestas en común, subir información etc. relacionados a los diferentes niveles de motivación de cada empleado. Es decir, se deberá segmentar para bajar un mensaje de comunión más efectivo.

Dicho esto, es importante que la herramienta cuente con una serie de características que contribuyan a mejorar las relaciones entre empleados como:

- Blogs informativos para usuarios (empleados) para dar a conocer características, origen, experiencias reales de empresas etc. de la economía de comunión con el objetivo de sensibilizar y concientizar sobre el tema.
- Sistema de calendario de eventos, reuniones, tareas y actividades de comunión que se lleven a cabo en la empresa o fuera de ella.
- Sistema para almacenar y compartir archivos de economía de comunión
- Sistema de comunicación en tiempo real para que los empleados puedan interactuar en la hora de trabajo y generar vínculos.

---

<sup>27</sup> Para más información sobre la Intranet ingresar al link: <https://es.wikipedia.org/wiki/Intranet>

- Sistema de foros generales y grupales con el objetivo que sea un lugar para dialogar, compartir ideas creativas, proponer soluciones desde la comunión a problemas relacionados con la empresa o empleados.

## VI. Conclusión

Como conclusión y dando respuesta a la hipótesis planteada "Las empresas que adhieren a EdC mejoran sus conflictos motivacionales mediante herramientas de gestión", se puede decir que es posible implementar un modelo de marketing interno que deje en segundo plano estrategias de mercado con objetivos netamente económicos y ponga en el centro una estrategia que pondere el valor de la persona para alcanzar objetivos de comunión. También, teniendo en consideración las diferentes teorías analizadas, se puede afirmar que es posible mejorar los conflictos de motivación de empresas que adhieran a EdC con la implementación de esta herramienta, mediante el diseño de estrategias que persigan las premisas de trabajar en el equilibrio de la satisfacción de necesidades entre empleados y en la combinación de incentivos para incrementar la motivación intrínseca.

Para finalizar, un cambio de cultura puede ser un proceso armónico y gradual mediante un modelo de marketing interno con bases en la comunión.

### Bibliografía

(15 de noviembre de 2019). Obtenido de Administración/Gestión: <https://cenincal.com/teoria-x-y-teoria-y/>

Amabile, T. (1993). Sinergia motivacional: Hacia nuevas conceptualizaciones de motivaciones intrínsecas y extrínsecas en el lugar de trabajo. .

Berry. (1976). Obtenido de [https://correodelsur.com/capitales/20180227\\_compromiso-organizacional-factor-clave-para-el-exito.html](https://correodelsur.com/capitales/20180227_compromiso-organizacional-factor-clave-para-el-exito.html)

Bizneo blog. (s.f.). Obtenido de <https://www.bizneo.com/blog/ley-de-pareto>

Chiavenato, I. (2007). Administración de Recursos Humanos.

Deci, E. (1972). Los efectos de las recompensas y controles contingentes y no contingentes sobre motivación intrínseca.

Ferrucci, A. (2009). EdC- Una nueva cultura. Roma: Città Nuova Editrice della P.A.M.O.M.

Grönroos, C. (1981). Marketing interno: una parte integral de la teoría del marketing.

Kotler, P. (2016). Fundamentos de Marketing- Sexta edición.

McClelland, D. (1989). Estudio de la motivación humana. Madrid.

Moraño, X. (4 de Octubre de 2010). Marketing y consumo. Obtenido de <https://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>

RAE. (s.f.). Real Academia Española. Obtenido de <https://dle.rae.es/motivaci%C3%B3n>

Robbins, S. (2004). Comportamiento Organizacional.

# HOMO SAPIENS ÆCONOMICUS COMO ALTERNATIVA AL HOMO ÆCONOMICUS FRENTE A LA CRISIS ECOLÓGICA

Rosas Sánchez, Gabriel Alberto  
(UAM)

## Resumen

Frente a la reducción de la problemática ecológica concebida como una externalidad en la economía neoclásica, se propone el uso de la figura del Homo Sapiens Æconomicus (HSÆ) desarrollado por Dopfer (2004) como alternativas al Homo Æconomicus que busca maximizar la utilidad de los bienes ambientales como si se trataran de una mercancía ordinaria. Debido a que el HSÆ cognitivamente está constituido por reglas cognitivas y de comportamiento, integrarlo al análisis permitiría: i) comprender el impacto ambiental sobre la economía como una dinámica de sistemas abiertos y sujetos a la degradación entrópica; ii) conceptualizar el comportamiento de los individuos dentro de un marco de reglas e instituciones; iii) considerar la escala meso-micro-macro en la toma de decisiones de los individuos; iv) contar con elementos endógenos del sistema que advierten a los individuos del problema ambiental, teniendo como resultado la aparición a nivel meso de innovaciones para mitigar los efectos.

**Palabras claves:** Homo Sapiens Æconomicus, innovación, entropía, medio ambiente.

## Abstract

Faced with the reduction of the ecological problem conceived as an externality in the neoclassical economy, this paper proposes the use of the figure of Homo Sapiens Æconomicus (HSÆ) developed by Dopfer (2004) as alternatives to Homo Æconomicus that seeks to maximize the utility of environmental goods as if they were an ordinary commodity. Due to HSÆ is cognitively constituted by cognitive and behavioral rules, integrating it into the analysis would allow: i) to understand the environmental impact on the economy as a dynamic of open systems and subject to entropic degradation; ii) conceptualize the behaviour of individuals within a framework of rules and institutions; iii) consider the meso-micro-macro scale in individual decision-making; iv) have endogenous elements of the system that warn individuals of the environmental problem, resulting in the emergence at the meso level of innovations to mitigate the effects.

**Keywords :** Homo Sapiens Æconomicus, innovation, entropy, environment.

## Introducción

Desde la economía neoclásica se asumen los problemas relacionados con el medio ambiente como una externalidad o falla de mercado, es decir, un fenómeno ajeno al núcleo epistemológico de la producción. En la construcción ontológica se asume que la escasez de algún bien natural puede deberse a que el precio de mercado no refleja las condiciones de su disponibilidad. En cuanto a los agentes, se asume que la sobreexplotación de la Naturaleza es resultado de fallas de información, al tiempo que su consumo depende del ordenamiento de las preferencias del individuo siguiendo una lógica de maximización de la utilidad como si se trataran de una mercancía ordinaria.

Sin embargo, el enfoque tradicional de la economía, al construirse a partir de un enfoque atomista y bajo la influencia de la mecánica clásica de la física, deja de lado las variaciones de la cantidad y calidad de la energía como consecuencia del proceso económico, mientras que el individualismo metodológico abstrae el comportamiento humano a la figura del Homo

Æconomicus (HÆ), reduciendo la interacción del ser humano-Naturaleza a una cuestión antropocéntrica, es decir, los ecosistemas tienen valor si maximiza la utilidad individual.

Frente a esta reducción de los procesos económicos-ambientales-sociales se propone el uso de la figura del Homo Sapiens Æconomicus (HSÆ) desarrollado por Dopfer (2004) que permitiría integrar los elementos: i) comprender el impacto ambiental sobre la economía como una dinámica de sistemas abiertos y sujetos a la degradación entrópica; ii) conceptualizar el comportamiento de los individuos dentro de un marco de reglas e instituciones; iii) considerar la escala meso-micro-macro en la toma de decisiones de los individuos; iv) contar con elementos endógenos del sistema que advierten a los individuos del problema ambiental, teniendo como resultado la aparición a nivel meso de innovaciones para mitigar los efectos.

El presente trabajo se divide en tres secciones. En la primera se analizan las diferencias acerca del comportamiento humano y el espacio epistemológico de interacciones entre la economía neoclásica y la economía evolutiva, donde se instaura el HSÆ, a fin de interpretar las relaciones con el medio natural. En la segunda sección se desarrolla el aporte de este escrito abriendo la puerta epistemológica al HSÆ como figura alterna para introducir y volver endógenos los factores del cambio climático, considerando al sistema económico, social y ambiental como sistemas abiertos y sujetos al efecto de degradación entrópica. Finalmente, la tercera sección muestra las reflexiones finales.

### **Economía institucional y evolutiva**

Antes de integrar las dinámicas del espacio micro, meso y macro dentro de un mismo escenario conceptual, es importante definir un marco unificador que permita explicar el comportamiento de los individuos, empresas y organizaciones desde una perspectiva epistemológica distinta al determinismo neoclásico.

Las repercusiones del cambio climático en la estructura económica y el comportamiento de los actores exigen concebir sistemas abiertos en constante cambio que intercambian energía donde los agentes interactúen con su entorno e introduzcan en sus acciones la conciencia del problema ecológico resultado de la actividad económica.

Las corrientes analíticas más cercanas a estas ideas son la economía evolutiva y la economía institucional. Para referirnos a la primera, Dopfer y Potts (2007) señalan el marco evolucionista de la economía apropiado para capturar el carácter dinámico y complejo de los hechos económicos. Desde esta perspectiva, la economía evolutiva se basa en la autoorganización de los agentes, la dinámica de cambio de sistemas abiertos y evolución en el tiempo de las distintas estructuras.

### **Cuadro 1. Visión del mundo**

| Economía neoclásica  | Economía evolutiva/institucional  |
|--|---|
| Relación con el mundo natural a partir del dualismo cartesiano     | Imagen del mundo darwinista, considerando elementos naturales                   |
| Humanos no depende del ambiente                                    | Interdependencia con los objetos  |
| El mundo es estable a partir del óptimo social                     | El mundo es dinámico y sujeto a leyes de autoorganización. No existe equilibrio |
| El mundo el predecible a partir del comportamiento individual      | Mundo impredecible, incertidumbre, cambiante                                    |
| Información perfecta, ser humano como calculadora (Shackle (1990)) | Restricción de la información, transformación de reglas y patrones              |

*Fuente: Modificado de Horodecka (2017)*

El cuadro 1 resume los principales elementos que caracterizan a la economía evolutiva. La primera diferencia respecto la economía neoclásica que se vuelve esencial para introducir la noción ambiental al análisis es la dependencia de la vida humana y actividad económica de la naturaleza. Desde el siglo XVIII, gran parte del pensamiento moderno se desarrolló entendiendo la relación ser humano-Naturaleza a partir del dualismo cartesiano, separando el comportamiento humano de su entorno ambiental, consolidando así una relación de dominio. Sin embargo, la economía evolutiva e institucional considera esencial explicar la relación de dependencia con la esfera ecológica.

El mundo neoclásico tiene como elemento clave la noción de equilibrio. La racionalidad económica provoca que los agentes en búsqueda de maximizar su utilidad compatibilicen las decisiones tanto de los productores y consumidores. El equilibrio resulta el punto de mayor bienestar para la sociedad. En cambio, desde una perspectiva evolutiva, el mundo no tiene ninguna trayectoria marcada hacia el equilibrio debido al gran nivel de incertidumbre. En su lugar, la economía se distingue por su inestabilidad y al mismo tiempo crear estructuras de organización y jerarquías.

La principal diferencia entre ambos enfoques radica en la distinción ontológica del agente económico. Se pasa de un determinismo neoclásico basado en la racionalidad perfecta y el procesamiento de toda la información disponible hacia la conceptualización de un individuo cuya decisión económica está determinada por su estructura cognitiva sujeta a la evolución de la especie, el conjunto de ideas cambiantes por influencia de la estructura social, los límites intelectuales y las barreras a la información.

**Cuadro 2. Comportamiento humano**



| Economía neoclásica  | Economía evolutiva/ institucional   |
|--|---|
| Ser humano estático, racional, autosuficiente. Homo Œconomicus | Ser humano cambiante, racionalidad limitada, no autosuficiente, adapta al sistema |
| Ahistórico, agente representativo                              | Dentro de una cultura, sociedad, tiempo   |
| Homogéneo  | Heterogéneo   |
| Atomista   | Holístico   |
| Comportamiento reducido  | Comportamiento complejo   |
| Optimizador  | Satisface función objetivo  |

*Fuente: Modificado de Horodecka (2017)*

En el cuadro 2 muestra las diferencias conceptuales sobre el comportamiento humano. Destaca el principio de racionalidad limitada, así como romper con la idea de agente representativo y considerar la existencia de múltiples agentes poseedores de estructuras mentales propias y moldeadas dentro de entornos culturales y sociales específicos. A diferencia del criterio racional sustentado en la maximización del beneficio, el agente evolucionista intenta cumplir una función determinada en el conjunto de reglas y normas sociales vigentes. De tal forma, la función objetivo de los agentes es cambiante acorde a los motivos endógenos al sistema.

Articulando los conceptos clave, la dinámica del sistema depende de la evolución de ideas que se desarrollan en la mente de cada individuo; a su vez, el conjunto de conocimientos es cambiante y se determina por el conjunto de instituciones a nivel social. Con esto, las reglas de comportamiento buscan satisfacer una función objetivo. Con el fin de internalizar los efectos del cambio climático y entropía dentro de la dinámica de los sistemas abiertos, será importante conceptualizar una serie de categorías que permitirá integrar la esfera ecológica en el diagnóstico. Para lograr este fin se requiere utilizar un agente económico que sea capaz de integrar la evolución del conocimiento e ideas en sus decisiones, igualmente aclarar el rol de las reglas, hábitos, tecnología e instituciones para explicar la respuesta endógena del sistema frente a la creciente entropía a causa de la actividad económica.

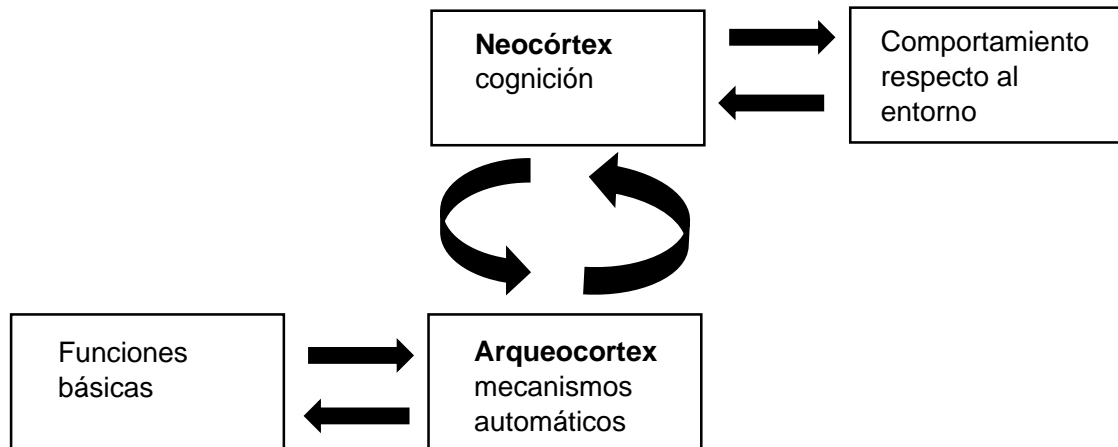
**Homo sapiens œconomicus frente al individualismo metodológico**

La noción del Homo Œconomicus Sapiens (HŒS) es un concepto desarrollado por Dopfer (2004). A diferencia del Homo Œconomicus que desarrolla la economía neoclásica, donde el comportamiento humano es reducido a la búsqueda de maximizar la utilidad subjetiva, el HŒS sigue el método del realismo lógico por lo cual sus decisiones dependen de una estructura cognitiva propia y del conjunto de reglas y hábitos creados a nivel social. Es decir, el comportamiento humano se explica por la voluntad individual y la interacción con el resto de los agentes.

Para Dopfer y Potts (2007), es relevante entender que el cerebro del Homo Sapiens es el objeto sobre el cual la evolución operó permitiendo que se construyera un complejo entramado de interrelaciones. La inteligencia del Homo Sapiens se conduce por un lineamiento de conducta que organiza acciones, es decir, el comportamiento individual y social está regido por reglas<sup>1</sup>.

Debido a que el mecanismo evolutivo ha funcionado sobre el cerebro, del cual surgen las ideas y el conocimiento que hacen posible la dinámica del sistema, el comportamiento de HCES está conformado por dos estructuras. La primera es el arqueocórtex que involucra a los mecanismos neuronales viejos encargado de las funciones automátatas como el habla, las emociones, etc. El segundo es el neocórtex que está constituido por las conexiones neuronales que resuelven los problemas del entorno o emergentes. Estos dos elementos más adelante nos darán pauta para explicar la internalización del problema ambiental entre los individuos.

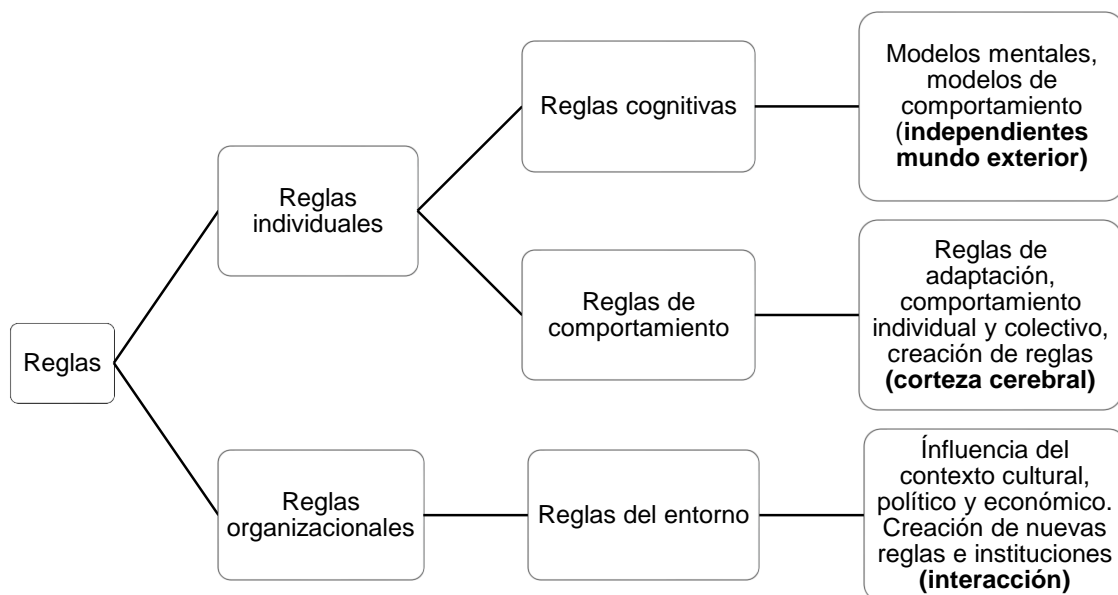
**Figura 1. Estructura cognitiva del HCES**



Fuente: Dopfer (2004)

Esta estructura cerebral que posee el HCES le permite desarrollar y apropiarse una serie de reglas de comportamiento. Contrario a las acciones condicionadas del agente neoclásico, se reconoce una capacidad de reflexión del ser humano. Además, en lugar de suponer un agente representativo, es posible hablar de una población de agentes heterogéneos con facultades de decisión diferenciadas. En el proceso de interacción aparecen otras reglas que a su vez se actualizan.

**Figura 2. Clasificación de reglas**



Fuente: Elaboración propia con base en Dopfer (2001, 2004, 2005) y Nelson et al. (2018)

La figura 2 presenta el conjunto de reglas que es capaz de poseer, crear y actualizar los actores económicos. Por un lado, las reglas cognitivas propias que se refiere a la capacidad de acción personal desde espacios primitivos de la mente. Las reglas de comportamiento se refieren al espacio creador de reglas mientras el tercer conjunto de reglas hace referencia a las reglas resultantes de la interacción entre individuos heterogéneos a escala social.

### **Escala micro, meso y macro: internalización de los problemas ambientales**

Después de considerar los principales elementos ontológicos del HCES, se cuenta con los elementos necesarios para explicar los mecanismos para integrar a la dinámica económica los problemas ecológicos. Para ello se requiere definir el espacio de interacciones.

En primer lugar, en la escala macro, se considera la existencia de entropía<sup>2</sup> creciente del sistema a causa del excesivo nivel de producción de mercancías. El nivel meso se define como el espacio donde se realiza la coordinación de las reglas e instituciones<sup>3</sup>, además explica la relación de los agentes con el conjunto de instituciones (Dopfer y Potts, 2008). Este espacio contiene el paradigma tecnológico vigente, las reglas del juego de los mercados, el marco legal, regulatorio, las empresas, la organización de las instituciones públicas y las características culturales de cada región.

Dicha dimensión, de acuerdo con Dopfer (2012) se genera la actualización de las reglas e instituciones, dando como resultado una meso trayectoria donde se actualizan, adoptan y retienen los cambios. De manera sincrónica el nivel meso influye sobre los cambios a nivel micro y refleja la trayectoria de cambio de las reglas e instituciones a nivel agregado.

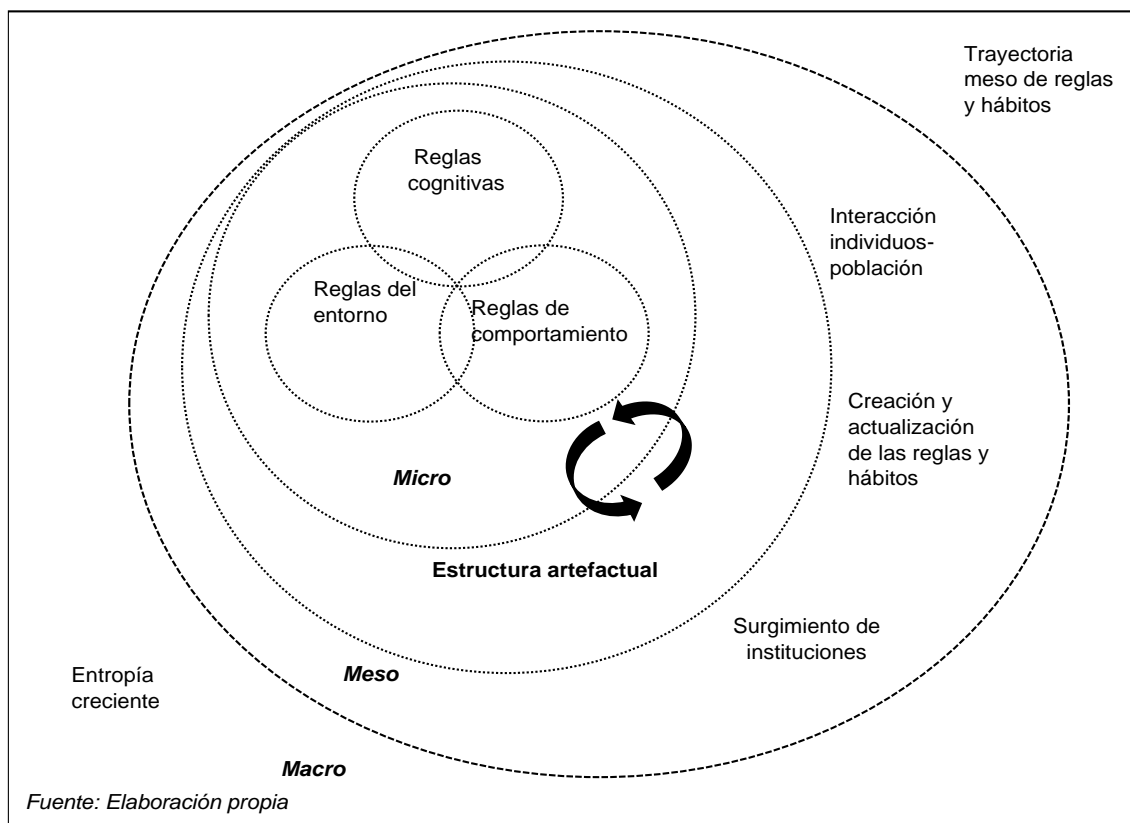
La forma en que influye el contexto institucional sobre las reglas e instituciones es a través de la información que posee la estructura artefactual. Esta se define como el conjunto de creencias, instituciones como reglas e incentivos a la vez, herramientas, instrumentos, tecnologías sociales y físicas, todos estos legados por la cultura nacional (David, 2007; Jeannot, 2020). En consecuencia, las instituciones tienen la capacidad de influir sobre la consideración del medio ambiente que tienen los individuos.

Otro elemento que influye sobre la reconstrucción de las reglas e instituciones vigentes es la dependencia de la trayectoria del sistema. Para David (2007) la configuración institucional es resultado de un proceso dinámico y evolutivo que restringe las posibilidades actuales de éxito al papel de la propia historia. Por lo tanto, el estado actual de las cosas tiene determinantes endógenos del pasado y que son necesarios para cambiar las instituciones presentes.

Consecuentemente, la estructura artefactual y los factores históricos que han determinado la configuración institucional son elementos claves para actualizar las reglas vigentes. Por lo tanto, es aquí donde queda manifiesto el papel de la entropía dentro de las decisiones. Como se apuntó, la economía neoclásica al vivir en un mito energético no considera los límites energéticos a la producción. En cambio, partir de la interacción de sistemas abiertos, la entropía se convierte en un determinante del valor de las mercancías producidas.

Por consecuencia, los individuos interiorizan el problema ecológico gracias al cambio de la estructura artefactual y la modificación de reglas. Las nuevas instituciones tienen el papel de modificar al conjunto de creencias acerca del papel de la naturaleza en los procesos sociales e introducir el criterio de entropía como elemento de las decisiones. Al respecto, Grothmann y Patt (2005) consideran clave el papel de las instituciones para la toma de decisiones frente al cambio climático. De esta manera, la interacción de los elementos descritos puede verse en la figura 3.

### **Figura 3. Interacción micro-meso-macro**



### Reflexiones finales

Este trabajo muestra las ventajas de utilizar el HES como elemento epistemológico alternativo al modelo neoclásico frente al problema ecológico. Se rescata la importancia de partir de un escenario realista donde el ser humano está sujeto a una serie de reglas, capacidades y límites cognitivos propios de la especie, además es capaz de crear y actualizar reglas gracias al comportamiento con otros y a su vez convertir ese comportamiento en instituciones.

Otro elemento para destacar es la importancia de la estructura artefactual y la dependencia de trayectoria como límites o impulsos al desarrollo de nuevas instituciones y prácticas productivas. En los análisis tradicionales, se piensa a los agentes maximizadores actúan de la misma forma sin importar el contexto histórico. Sin embargo, la influencia del tiempo pasado y el actual estado tecnológico serán elementos importantes y condicionales para la respuesta sistemática de los individuos y poblaciones.

Frente a la existencia de entropía creciente a causa de la producción de mercancías, este trabajo ofrece una serie de elementos para internalizar la dinámica de tres sistemas en interacción: social, económico y ecológico. De tal forma, los tres representan subsistemas del planeta y no escapan a las leyes naturales como la entropía, entendida como manifestación del cambio climático. Es decir, a mayor nivel entrópico, mayores los efectos del cambio climático. Es decir, la entropía es señal del daño ecológico de las actividades humanas y productivas hacia el planeta.

La apuesta por la economía evolutiva podría ser un paso para internalizar y entender la dinámica del proceso económico entrópico considerando la dinámica y composición del sistema, al mismo tiempo, intentando acercarse a elementos más cercanos a la realidad. El

siguiente paso es probar de manera empírica este tipo de propuestas a fin de representar en escenarios.

### Bibliografía

- David, P. (2007). Path dependence: a foundational concept for historical social science. *Cliometrica*, 1(2), 91-114.
- Dopfer, K. (2004). The economic agent as rule maker and rule user: Homo Sapiens Oeconomicus. *Journal of Evolutionary Economics*. 14(2):177-195.
- Dopfer, K. (Ed.). (2001). *Evolutionary Economics: Program and Scope: Program and Scope*. Springer Science & Business Media.
- Dopfer, K. (Ed.). (2005). *The evolutionary foundations of economics*. Cambridge University Press.
- Dopfer, K. (2012). The origins of meso economics. *Journal of Evolutionary Economics*, 22(1), 133-160.
- Dopfer, K., Foster, J., y Potts, J. (2004). Micro-meso-macro. *Journal of evolutionary economics*. 14(3):263-279.
- Dopfer, K., y Potts, J. (2007). *The general theory of economic evolution*. Routledge.
- Foster, J., y Metcalfe, J. S. (2001). *Modern evolutionary economic perspectives: an overview*. Edward Elgar
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The entropy law and the economic process*. Harvard University Press.
- Grothmann, T., y Patt, A. (2005). Adaptive capacity and human cognition: the process of individual adaptation to climate change. *Global environmental change*, 15(3), 199-213.
- Horodecka, A. (2017). The methodology of evolutionary and neoclassical economics as a consequence of the changes in the concept of human nature. *Argumenta Oeconomica*, 39(2), 129-166.
- Jennot, F. (2018). Ideas caducas en la política económica. Disponible en <[www.eumed.net/ce/2017/3/ideas-politica-economica.zip](http://www.eumed.net/ce/2017/3/ideas-politica-economica.zip)>
- Jennot, F. (2020). Material de estudio avanzado. Inédito, sin publicar.
- Nelson, R. R., Dosi, G., Helfat, C., Pyka, A., Saviotti, P., Lee, K y Malerba, F. (2018). *Modern evolutionary economics: An overview*. Cambridge University Press.
- Shackle, G. (1969). *La naturaleza del pensamiento económico; escritos escogidos (1955-1964)*. Fondo de Cultura Económica.



## NOTAS

1. Por regla se utiliza el término de Foster y Metcalfe (2001) quienes definen a las reglas como un conjunto de esquemas deductivo estructurado que permite realizar operaciones determinadas.
2. Entropía hace referencia a la segunda ley de la termodinámica que puede enunciarse como la incapacidad de un sistema de convertir toda la energía en trabajo físico debido a la pérdida de energía en cada proceso. En término económico puede considerarse, con base a Georgescu-Roegen (1971) como la incapacidad del sistema productivo de disponer de la energía suficiente para continuar con el siguiente proceso económico. Es decir, cada mercancía o producto realizado implica un desgaste energético insustituible.
3. Por instituciones se entiende la repetición reiterada de una regla hasta que se vuelve una práctica o hábito socialmente aceptado.

# HUMANIZAR LA ECONOMÍA: PRÁCTICAS Y VALORES DE UNA EMPRESA QUE BUSCA GENERAR UN CAMBIO CULTURAL

Cossio, Patricio  
(UNT)

García, Javier Antonio  
(UNT)

Medina Galván, Marcelo Enrique  
(UNT)

## Resumen

Con la llegada del nuevo milenio resulta más frecuente encontrar empresas con fines sociales y/o ambientales más allá del lucro. A través del estudio de cuatro empresas Medina Galván (2018) propone una metodología para identificar las prácticas de gestión en empresas de Economía de Comunión. Este trabajo tiene como objetivo estudiar en profundidad una de estas cuatro empresas para identificar sus valores y sus prácticas distintivas.

Mediante el estudio de caso, se propone la teoría emergente fundamentada como metodología de investigación. Durante seis meses se utilizaron entrevistas, observación directa y la biografía del fundador como técnicas de recolección de datos.

**Palabras claves:** valores, prácticas, economía de comunión

## Abstract

With the arrival of the new millennium, it is more common to find companies with social and / or environmental purposes beyond profit. Through the study of four companies, Medina Galván (2018) proposes a methodology to identify management practices in companies of the Economy of Communion. This work aims to study in depth one of these four companies to identify its distinctive values and practices.

Through the case study, the emerging grounded theory is proposed as a research methodology. For six months, interviews, direct observation, and the founder's biography were used as data collection techniques.

**Keywords:** values, business practices, economy of communion

## Introducción

Con la llegada del nuevo milenio resulta más frecuente encontrar empresas con fines sociales y/o ambientales más allá del lucro. A través del estudio de cuatro empresas de la provincia de Tucumán, Medina Galván propone una metodología para identificar las prácticas de gestión en empresas de Economía de Comunión (EdC) (Medina Galván, 2018). A su vez, a partir de los lineamientos para dirigir una empresa de economía de comunión, Cossio reflexiona sobre la gratuidad, el don y la reciprocidad como valores distintivos de la EdC respecto a otras manifestaciones de empresas sociales (Cossio, 2019).

Durante seis meses se estudió en profundidad una empresa de la provincia de Tucumán (una de las cuatro estudiadas por Medina Galván) que adhiere a los principios de Economía de Comunión. Cabe destacar que la empresa analizada, además de adherir a la EdC, es una empresa familiar en la cual el socio fundador aun ejerce la gestión y, en donde se incorporó la segunda generación dentro de áreas decisionales. Este es un hecho relevante ya que los valores subyacentes a esta organización se ven atravesados tanto por la visión del fundador adherente de la Edc como por los valores familiares compartidos (que no necesariamente deben coincidir con los valores de la Edc *a priori*). Este contexto propicia la llamada “crisis por el ingreso de los hijos” caracterizada, entre otras cosas, por las divergencias en la “visión de los estilos de dirección del padre y de los hijos” (Dodero, 2019, pág. 34).

Este trabajo tiene como objetivo estudiar la mencionada empresa a modo de identificar sus valores y prácticas distintivas como empresa de EdC. Mediante un enfoque cualitativo a través del estudio de caso, se propone la teoría emergente fundamentada como metodología de investigación. Se utilizaron entrevistas, la observación directa y la biografía del fundador como técnicas de recolección de datos para su posterior análisis e identificación de categorías emergentes.

El relevamiento de los datos constó de tres etapas:

- i) Realización de un diagnóstico inicial para conocer a grandes rasgos los orígenes del emprendimiento y la motivación del fundador, las actividades de las distintas áreas/departamentos e identificar los procesos clave dentro de la empresa;
- ii) Relevamiento del organigrama y las funciones y responsabilidades de cada uno de los miembros de la organización.
- iii) Relevamiento de los procesos, de las estructuras que los soportan y de los recursos humanos e informáticos involucrados.

### **Nuevas economías y empresas de edc**

La maximización de los beneficios económicos como única premisa en el actuar de la empresa de mercado fue perdiendo su centralidad con el correr de los años. Desde el “lado de la oferta”, nuevas expresiones de emprendimientos sociales en EEUU (Dees & Anderson, 2006, págs. 41-46) y de empresas sociales abocadas a la inclusión social y laboral en Europa (Crivelli & Gui, *Le imprese di Economia di Comunione sono anch'esse imprese sociali?*, 2009) ampliaron las finalidades de las empresas de mercado. Desde el “lado de la demanda”, la sociedad civil comenzó a requerir a las empresas de mercado un mayor involucramiento en problemáticas sociales y ambientales, dando origen a la Responsabilidad Social Empresaria (RSE).

En la actualidad, distintos movimientos y agrupaciones promueven la creación y adhesión de empresas de triple impacto: económico, social y ambiental. Estas “Nuevas Economías”, al integrar en su razón de ser el compromiso por una sociedad más equitativa y respetuosa del medioambiente, vuelven a otorgar el rol *civil* a las empresas de mercado. El capitalismo tradicional, en cierto modo, excluyó a las empresas de la sociedad civil ya que su única finalidad era la búsqueda de utilidad económica. Las personas formarían parte de la sociedad civil pero no las empresas. En ese sentido, el empresario preocupado por causas sociales y/o ambientales, a título personal podría aportar a la sociedad civil en un segundo momento: primero, la empresa genera la utilidad; luego, con los dividendos recibidos, el empresario aporta a causas socio-ambientales. Este fue el modelo detrás de las primeras expresiones filantrópicas anglosajonas.

Dentro de este contexto de nuevas economías se ubica la EdC, con sus similitudes y diferencias respecto a otras manifestaciones. En común se puede mencionar la triple finalidad económica-social-ambiental de las empresas y el hecho que no existen prácticas exclusivas que las distinguan de otras realidades empresariales basadas en valores sociales. El cambio de paradigma se observa en una cultura organizacional diferente y aquí sí observamos una particularidad que las distingue. Detrás de la *comunidad* lo que se pone en juego es una manera de actuar revalorizando la gratuidad y el don en las relaciones humanas. Gratuidad en el obrar que trasciende el contrato (laboral o comercial) y se contrapone al autointerés o egoísmo, supuesto central en la teoría microeconómica clásica. La apuesta por actuar “sin esperar nada a cambio” se transforma en comunidad cuando la otra parte responde de manera recíproca pero también gratuita. Como consecuencia se genera un intercambio, pero no interesado, cuya esencia es la gratuidad. Bajo este punto de vista no existe un único modo de vivir la gratuidad y la reciprocidad en la órbita de las relaciones económicas. Por ello la materialización de la comunidad en las empresas EdC no se traduce necesariamente en prácticas propias. En reiteradas ocasiones se tratan de prácticas ya existentes pero motivadas por otro tipo de valores como por ejemplo el reconocimiento de los colaboradores por su entrega y compromiso *per se* y no como incentivo para aumentar la productividad. En ese sentido en un congreso internacional de Economía de Comunidad en el año 2007 se redefinieron las “Líneas para dirigir una empresa de Economía de Comunidad” (Líneas para dirigir una empresa de comunidad). Líneas o lineamientos para orientar a la empresa hacia la comunidad, no prácticas para ser empresa de economía de comunidad.

En sus orígenes, la EdC se creó con la finalidad de “hacer nacer empresas de modo que se utilicen las capacidades y recursos de todos para producir juntos riqueza a favor de quienes se encuentran en necesidad” (Lubich, 1999, p. 14). Esta búsqueda de erradicación de la pobreza extrema convive con otro objetivo dentro del proyecto de EdC: el de *humanizar la economía*. La EdC reconoce en la actividad económica su “vocación original que es el encuentro pacífico entre personas libres” (Crivelli, 2020, pág. 23). Según Crivelli, la humanización de la economía (en contraposición a las economías de mercado vigentes) se aborda desde tres aspectos:

1. Las empresas como instrumento que resuelva el problema de la solidaridad. La EdC promovió la creación de empresas en donde las comunidades sean propietarias, como una especie de accionistas populares.
2. La EdC como expresión capaz de salir de la dicotomía entre producción y distribución de riqueza.
3. Las transacciones económicas no se pueden separar de las relaciones interpersonales. En ese sentido, el intercambio no puede ser anónimo e impersonal porque detrás de cualquier proceso productivo hay interacciones entre distintos actores (trabajadores, proveedores, clientes, etc.).

## Metodología

Este trabajo busca comprender qué significa humanizar la economía y qué significa vivir la “comunidad” en la empresa, identificando prácticas que vayan en esa dirección, a través del estudio de caso (enfoque cualitativo) de una empresa de EdC radicada en la provincia de Tucumán. La misma pertenece al rubro de la construcción y cuenta con alrededor de 100 trabajadores, incluyendo administrativos y obreros.

El estudio de caso permite tener una visión holística de la organización, comprendiendo las relaciones dentro de la estructura formal e informal, el desarrollo de los procesos productivos y las motivaciones subyacentes. Dada la ambigüedad del concepto “comunidad” en ámbito empresarial (incluso dentro de las empresas que adhieren a la EdC el término es interpretado de maneras distintas), el estudio de caso fue elegido para identificar categorías emergentes que ayuden a comprender la forma en que los valores propios de la EdC (gratuidad, don, reciprocidad) se manifiestan en prácticas y dinámicas organizacionales.

La recolección de datos se hizo entre julio y diciembre de 2020 mediante entrevistas abiertas, observación directa y la biografía de vida del fundador. Se entrevistaron a 7 (siete) personas: al fundador, a cada uno de los hijos involucrados, a personal administrativo-contable y a mandos medios encargados de las obras edilicias. Las entrevistas se registraron previa autorización de los entrevistados y transcritas para su análisis. Mediante la observación directa, las visitas a la empresa permitieron tener una idea más acabada de los procesos y de las relaciones tanto formales como informales.

Luego, abordando la investigación desde la teoría emergente fundamentada se extrajeron las categorías relevantes a través de la codificación abierta y la codificación axial (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

## Hallazgos

Del análisis de las entrevistas y de la bitácora del investigador obtuvimos un listado preliminar de categorías: relación con colaboradores, respeto por los colaboradores, don con colaboradores, confianza en los colaboradores, abordaje de la pobreza, relación con clientes, don con clientes, lealtad con clientes y abordaje de otras problemáticas sociales.

Luego de realizar la codificación abierta y la codificación axial se pudieron agrupar las categorías emergentes en 3 grupos:

- “Don y gratuidad”: agrupa las categorías que captan expresiones de comportamientos interesados en los otros (NO autointeresados) y que no buscan una retribución a cambio.
- “Calidad de las relaciones”: agrupa las categorías que captan situaciones y comportamientos que buscan crear o fortalecer los vínculos interpersonales.
- “Combatir la pobreza”: agrupa las categorías que abordan las problemáticas de la pobreza y la inclusión social.

A continuación se detallan las categorías anidadas dentro de cada grupo:

1. “Don y gratuidad”
  - a. “Don con colaboradores”
  - b. “Don con clientes”
  - c. “Lealtad con clientes”
2. “Calidad de las relaciones”
  - a. “Confianza en colaboradores”
  - b. “Relación con colaboradores”
  - c. “Relación con clientes”
  - d. “Respeto por colaboradores”
3. “Combatir la pobreza”
  - a. “Abordaje de la pobreza”
  - b. “Abordaje de otras problemáticas sociales”

### Códigos en vivo

A continuación se presentan algunos códigos en vivo de las tres categorías:

1. Don y gratuidad
  - “En otras empresas si no funciona [en sus tareas] se lo corre [al trabajador]. Aquí se lo acompaña, se lo corrige y se da una nueva oportunidad”
  - “Hasta el peor puede ser el mejor en algo”
  - “La motivación de su ingreso a la empresa era que deje de estar en forma permanente en el negocio con su esposa con quien tenía diferencias, lo cual profundizaba su problema con el alcohol. La situación conyugal se mejoró. La oferta de trabajo era un pretexto para que la vida de ellos cambiara, y fue así”
2. Calidad de las relaciones
  - “Aquí se lo acompaña, se lo corrige y se da una nueva oportunidad. Él [el jefe] lo hace de manera personal. Antes de la pandemia lo hacía una vez a la semana.”
  - “Hay una barrera muy grande («ellos» y «nosotros»). Siempre trato de charlar con ellos para acercar posturas. De a poco se va rompiendo esa distancia. Cuando necesitan algo ahora me consultan”
  - “Me gusta recibir y cobrar a los clientes. Yo se quién es cada cliente, tengo un trato personalizado. Cuando estaba de licencia la gente me escribía”
3. Combatir la pobreza
  - “A la hora de contratar nuevos trabajadores el criterio que se utiliza es la necesidad de la persona y su grupo familiar”
  - “Queremos el crecimiento de la empresa para generar nuevos puestos de trabajo y para ayudar a las familias de los trabajadores”
  - “Respecto a los clientes, se brinda un rendimiento financiero al pequeño inversor igual que al gran inversor.”

### Co-ocurrencias de categorías

Se observa que el abordaje de problemáticas sociales como la inclusión social de personas con problemas de adicciones, la solución de problemas habitacionales y la inclusión laboral de personas de bajos recursos se conecta con expresiones de don y gratuidad hacia los trabajadores de la empresa y sus familias.

#### Hipótesis emergente

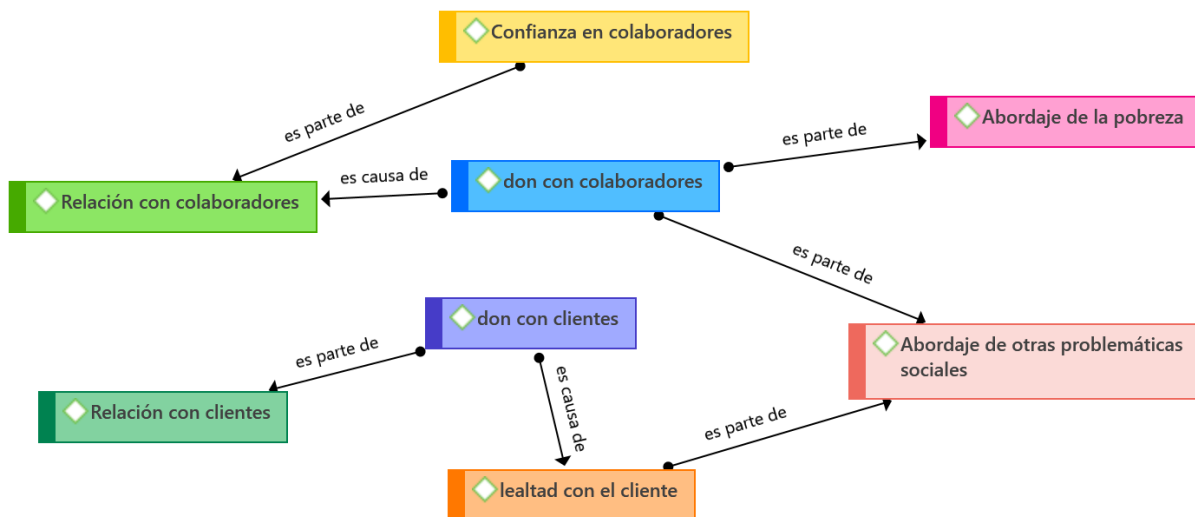
La gratuidad vivida dentro de la organización para ser el centro neurálgico de las prácticas de comunión. En el caso de la categoría “don con colaboradores”, por un lado es causa de una buena “relación con los colaboradores” y, por el otro, es parte tanto del “abordaje de la pobreza” como del “abordaje de otras problemáticas sociales. Cabe destacar que los obreros de la construcción y sus familias suelen sufrir de diversas pobreza más allá de los ingresos del grupo familiar (falta de acceso a servicios esenciales, precariedad en la vivienda, bajo nivel educativo, etc.).

En el caso del “don con clientes”, es parte de la construcción de la “relación con los clientes” y, a su vez, es causa de la “lealtad de los clientes” que siguen invirtiendo y recomendando la empresa. Como consecuencia, se logra abordar la problemática de la falta de acceso a la vivienda (acceso al crédito) en Argentina.

A continuación se presenta la red neuronal con las categorías encontradas:

Imagen N°1: red neuronal de categorías





Fuente: Elaboración propia

### Conclusiones y futuras líneas de investigación

El proyecto de Economía de Comunidad constituye un grupo de las llamadas “Nuevas Economías” que buscan el triple impacto económico-social-ambiental. Si bien la EdC promueve los valores de la gratuidad, don y reciprocidad en las relaciones interpersonales, el concepto “comunidad” en ámbito empresarial presenta cierta ambigüedad. Entre los empresarios que adhieren a la EdC se suelen escuchar expresiones como “humanizar la economía”, “poner a la persona en el centro” y “vivir la comunidad en la empresa” aunque la acepción de cada uno de ellos puede (y de hecho) difiere.

A partir de la propuesta metodológica para identificar prácticas de gestión de EdC (Medina Galván, 2018) y del análisis sobre el impacto en el bienestar de las empresas de EdC a partir de la declaración de las “Líneas para dirigir una empresa de comunidad” (Cossio, 2019), en este trabajo se avanzó con el estudio de una empresa que adhiere a los principios de EdC para comprender qué significa humanizar la economía y qué significa vivir la “comunidad” en la empresa.

La empresa estudiada manifiesta su adhesión a la Economía de comunidad a través de la cultura del dar: comportamientos interesados en otros (no egoístas) no contractuales. Es una filosofía de la organización vivir la gratuidad. Si bien la cultura del dar la vive principalmente con sus trabajadores quienes provienen de sectores de la sociedad con carencias significativas, también se la vive con los demás grupos de interés (clientes, proveedores, organismos públicos).

A partir de esa cultura del dar se generan y fortalecen los vínculos con los distintos grupos de interés. Se generan relaciones interpersonales positivas con los colaboradores quienes se sienten escuchados y tenidos en cuenta en sus necesidades achicando la brecha “patrón-obrero”. Se construyen relaciones con los clientes sin distinguir entre grandes y pequeños inversores. A modo de ejemplo, el descuento que se hace a los grandes clientes que compran unidades en pozo es equivalente a la tasa de interés que se cobra a quienes compran en cuotas de manera de minimizar el spread entre tasa activa y pasiva. En síntesis, la construcción de buenas relaciones es una consecuencia de la centralidad del don y la gratuidad en la empresa.

Por último, a través de la cultura del dar se aborda las problemáticas de la lucha contra la pobreza en sus distintas expresiones: vivienda precaria, educación financiera, reconstrucción de la confianza, etc.

Si bien es un caso de estudio que no puede ser generalizado a la totalidad de empresas que adhieren a la EdC, estas categorías encontradas pueden servir de base para el estudio de otras. El desafío queda en constatar cuáles categorías son concurrentes entre diversas culturas y tipos de empresas de EdC existentes. Un primer paso podría darse analizando otras empresas argentinas para luego avanzar hacia empresas de otros países y culturas diversas.

### Bibliografía

- Argiolas, G. (2014). *Il valore dei valori*. Roma: Città Nuova.
- Bruni, L., & Grevin, A. (2017). *La Economía Silenciosa. Economía de Comunión y Capitalismo*. Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- Cossio, P. (2019). Empresas Sociales, Economía de Comunión y Bienestar. *Filosofía de la Economía*, 8(1), 49-59.
- Crivelli, L. (2020). Economy of Communion, Poverty, and a Humanized Economy. *Journal of Religion & Society, Supplement 22*, 20-26.
- Crivelli, L., & Gui, B. (2009). Le imprese di Economia di Comunione sono anch'esse imprese sociali? *Impresa Sociale*, XIX(78), 21-40.
- Dees, J. G., & Anderson, B. B. (2006). Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. In R. Mosher-Williams, *Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field* (p. 39-66). Washington, D.C.: ARNOVA.
- Dodero, S. (2019). *El método EFE*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). México DF: McGraw-Hill.
- Líneas para dirigir una empresa de comunión*. (s.f.). Recuperado el 1 de Abril de 2021, de <http://www.edc-online.org/es/impreses-alias/lineas-per-conducir-un-impreses.html>
- López Quintás, A. (2008). El conocimiento de los valores. *Anales del Seminario de Historia de la Filosofía*, 25, 487-503.
- Lubich, C. (1999). Lezione tenuta in occasione del conferimento della Laurea Honoris Causa in economia presso la sede di Piacenza dell'Università Cattolica del «Sacro Cuore» -il 29 gennaio 1999. *Nuova Umanità*, XXI (1999/1)(121), 7-18.
- Medina Galván, M. E. (2018). Propuesta metodológica para la identificación de prácticas de gestión en empresas de economía de comunión. En C. Srnec (Ed.), *Actas de las XXIII Jornadas de Epistemología* (págs. 322-327). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas 2017.
- Schlemenson, A. (2013). *Análisis organizacional en Pymes y empresas de familia*. Buenos Aires: Granica.

# LA MODERACION O CONTINENCIA COMO ELEMENTO CONSTITUTIVO DE “LA RIQUEZA DE LAS NACIONES” Y DE “LA TEORIA DE LOS SENTIMIENTOS MORALES” DE ADAM SMITH

Pustilnik, Ruth  
(FCE UBA - CIECE)

## Resumen

En este artículo mostraremos que la moderación o continencia es una característica fundamental en la obra de Adam Smith a la hora de explicar los comportamientos deseables de los individuos. Estos comportamientos son: la simpatía de un espectador imparcial para establecer que una acción es correcta (sección 1), la mano invisible que genera que el nivel de precios conduzca a la misma situación que lo haría una mano invisible (sección 2) y la prudencia que permite el aumento de la riqueza (sección 3). Como veremos en cada uno ellos la continencia o moderación, juega un rol esencial.

**Palabras clave:** continencia, moderación, Adam Smith.

## Abstract

In this article we will show that moderation or continence is a fundamental characteristic in the work of Adam Smith when it comes to explaining the desirable behaviors of individuals. These behaviors are: the sympathy of an impartial spectator to establish that an action is correct (section 1), the invisible hand (section 2) and the prudence allow for increased wealth (section 3). As we will see in each of them, continence or moderation plays an essential role.

**Key words:** continence, moderation, Adam Smith.

## Introducción

Smith fue un filósofo moral, dedicó más de treinta años en realizar seis versiones de su obra “La teoría de los sentimientos morales”. En esa obra el autor se aparta de virtudes como la benevolencia y nos muestra que la sociedad puede funcionar con otras virtudes. Reivindica virtudes que podría sorprendernos en tanto tales. Virtudes que podríamos considerar “grises”. Un ejemplo de ello es la moderación o continencia.

Mostraremos que la moderación o continencia es una característica fundamental en la obra de Adam Smith a la hora de explicar los comportamientos deseables de los individuos. Estos comportamientos son: “la simpatía” de un espectador imparcial para establecer que una acción es correcta (sección 1), “la mano invisible” que genera que el nivel de precios conduzca a la misma situación deseable sin que nadie se lo proponga consientemente (sección 2) y “la prudencia” que permite el aumento de la riqueza (sección 3). Como veremos en cada uno ellos la continencia o moderación, juega un rol esencial.

### 1. Simpatía del espectador imparcial

En “La teoría de los sentimientos morales” (TSM) Smith sostiene que una acción es moralmente correcta si un espectador imparcial simpatiza con ella. Esa acción puede involucrar distintas pasiones, por ejemplo: alegría, tristeza, amor odio. Un aspecto importante para determinar si las acciones son moralmente correctas es que el sentimiento tenga la **intensidad adecuada**. La intensidad con que simpatizaría un espectador que no esté personalmente involucrado con la situación.

Incluso el sentimiento de rencor puede estar relacionado a una virtud si este rencor tiene la intensidad correcta. La justicia es una virtud porque la injusticia genera la pasión del rencor en quien la padece. Smith nos dice que no debemos sorprendernos de que una virtud se relacione con un sentimiento o pasión como el rencor. Podríamos pensar que no hay nada de virtuoso en tal sentimiento. Sin embargo en “La teoría de los Sentimientos morales” Smith nos dice que atribuir de esta manera el sentido demeritorio o reprochable de las acciones humanas a una simpatía con el rencor de quien sufre podrá parecerle a la mayoría de las personas una degradación de dicho sentido. El rencor es habitualmente considerado una pasión tan repugnante que tendemos a pensar que es imposible que un principio de demérito o vicio pueda estar basado en él. Hay que tener en cuenta -nos aclara Smith- que el rencor sólo genera desaprobación cuando es una pasión desmedida. En cambio, cuando es **moderado y disminuido en su intensidad exactamente hasta el nivel de indignación con el que simpatizaría el espectador imparcial genera aprobación.**

Para simpatizar con el espectador imparcial deberemos *moderar* y *disminuir* nuestras pasiones. Porque un evento que desde la inmediatez de nuestra propia perspectiva podría parecernos terrible puede no serlo desde la perspectiva del espectador imparcial. Smith lo ilustra al sostener que un individuo medianamente educado se sentiría afectado si le informan que un terremoto en china causó millones de muertes, pero que se vería más afectado aún frente a algún evento que lo afecto directamente a él, por ejemplo, perder su dedo meñique. Sin embargo, la perspectiva de un espectador imparcial claramente será otra. De esta forma para lograr la simpatía del espectador imparcial esta persona deberá **moderar** cuanto le preocupa perder su dedo meñique.

Esta moderación, como veremos en la siguiente sección también será central en el comportamiento y características del mercado.

## 2. La mano invisible

En “La riqueza de las naciones” (RN) Smith nos muestra detalladamente como los protagonistas del intercambio en el mercado, al vender, quisieran obtener el mayor precio posible y al comprar el menor precio posible. Sin embargo, ambos deberán moderar sus aspiraciones.

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.

En esta interacción tanto compradores como vendedores -en los hechos- **moderan** sus aspiraciones ya que la transacciones se realizan al precio natural. Ni tan bajo como desearía el comprador ni tan alto como desearía el vendedor

### 3. La prudencia

Según Smith la división del trabajo genera riqueza y para que sea factible la división del trabajo, se requiere capital. Para poder acumular capital el individuo debe **abstenerse de consumo presente**, es decir, contener o moderar su deseo presente.

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**<sup>28</sup>, 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)

El hombre prudente modera o contiene el consume presente porque sabe que eso le proveerá beneficios en el futuro.

#### Comentarios finales

Hemos visto que tanto en la simpatía del espectador imparcial, la mano invisible y la prudencia interviene la moderación o continencia.

Cada una de ellas es un tipo diferente de explicación. En el primer caso, la simpatía es un **sentimiento**, en el segundo caso, la mano invisible es una **consecuencia no intencional**, fruto de la interacción de los individuos y en el último caso, la prudencia implica una anticipación **racional** de un beneficio futuro. Todos estos elementos conviven es nuestro autor y fueron retomados y desarrollados por diversas corrientes de la economía contemporánea.

---

<sup>28</sup> El resaltado es mío



### Bibliografía

Campell, T., 1971, *Adam Smith Science of moral*, London and New York: Routledge library editions: Adam Smith.

Dickey, L., 1998, Historicizing the 'Adam Smith Problem': conceptual, historiographical, and textual issues, *Journal of Modern History*, 58, 579-609.

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), p. 15-45.

Griswold, Ch., 1999, *Adam Smith and the virtue of enlightenment*, New York: Cambridge University Press.

Marques, G., 2004, *De la mano invisible a la economía como proceso administrado*, Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

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.

# LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL: EL SEGUIMIENTO DE LOS ODS EN LOS REPORTE CORPORATIVOS

Gilli, Juan José  
(UBA)

## Resumen

La pandemia plantea una situación global sin precedentes; qué pasará cuando termine: volveremos a la situación anterior o tomaremos conciencia de que tanto la pandemia como el cambio climático son causados por la absoluta falta de respeto al medio ambiente. Los gobiernos no tienen por sí solos los medios ni la capacidad para implementar la Agenda 2030; la sociedad y las empresas deberán sumar sus esfuerzos. El objetivo de este trabajo es mostrar la alineación de los reportes corporativos con las metas fijadas por los ODS como una forma de contribuir al seguimiento de los ODS 6, 7, 12, 13 y 15 relacionados con la sostenibilidad ambiental.

**Palabras clave:** sostenibilidad, reportes, ODS.

## Abstract

The pandemic poses an unprecedented global situation; what will happen when it ends: we will go back to the previous situation or we will become aware that both the pandemic and climate change are caused by the absolute lack of respect for the environment. Governments alone do not have the means or the capacity to implement the 2030 Agenda; society and companies must join forces. The objective of this work is to show the alignment of corporate reports with the goals set by the SDGs as a way to contribute to the monitoring of SDGs 6, 7, 12, 13 and 15 related to environmental sustainability.

**Keywords:** sustainability, reports, SDG.

## Frente a un cisne verde

Para Nassim Nicholas Taleb (2011) un cisne negro es el impacto de un suceso altamente improbable, de consecuencias importantes. Dice que todas las explicaciones que se pueden ofrecer a posteriori no tienen en cuenta el azar y solo buscan encajar lo imprevisible en un modelo perfecto. La pandemia del Covid 19 se ajusta perfectamente a la definición de Taleb por lo imprevisible y por la crisis global que ha generado. ¿Podemos pensar en un “cisne verde” cuando hablamos de una crisis ambiental? También se trata de un fenómeno global y si no atendemos las señales de alerta, tendrá efectos destructores en la economía y en la vida de las personas.

La pandemia del Covid-19 ha sido la protagonista excluyente del año 2020 y promete serlo también del 2021. El confinamiento que impuso tuvo un impacto favorable en el medio ambiente: un informe del *World Air Quality Report* afirma que la calidad del aire mejoró en un 84% y otro de la Agencia Internacional de Energía, en el mismo sentido, registró una reducción anual del 5,8 % en las emisiones de carbono. Pero qué pasará cuando termine, volveremos a la situación anterior o tomaremos conciencia de que tanto la pandemia como el cambio climático son causados por la absoluta falta de respeto al medio ambiente.

El coronavirus puede ser interpretado como un síntoma de una enfermedad mayor, más diseminada y profunda, que tiene que ver con nuestra relación con el planeta, con los sistemas de consumo y la contaminación que hemos generado, con las condiciones desiguales de vida, con una lógica de funcionamiento destructivo. Si todo sigue igual, en suma, el futuro tendrá fecha de vencimiento.

Según Antonio Guterres (2021) secretario general de Naciones Unidas la crisis climática debe poner a la humanidad en alerta máxima, las señales están a la vista: temperaturas alcanzando records en todo el mundo, amplias regiones del mundo convertirán se en zonas muertas, los océanos se acidifican ahogados con los residuos plásticos y también se destruye la biodiversidad como nunca antes.

“A pesar de la fuerza con la que replican las campanas de alarma, los últimos informes de las Naciones Unidas contienen nuevas pruebas de que las acciones adoptadas hasta ahora por los gobiernos no bastan para lograr lo que tan urgentemente se necesita. Los recientes nuevos anuncios de acción climática son bienvenidos y fundamentales, pero el mundo se dirige así, hacia un aumento catastrófico de la temperatura global muy por encima de los 2° C.” (Guterres, 2021: 9)

¿Habrá posibilidad de un nuevo comienzo? De nosotros depende, el virus como experiencia extrema nos invita a revisar nuestra visión de la existencia, y es también una oportunidad. Los gobiernos no tienen por sí solos los medios ni la capacidad para implementar la Agenda 2030; la sociedad y las empresas deberán asumir la responsabilidad que les corresponde y sumar sus esfuerzos.

### **Hacia un desarrollo sostenible**

En el año 2010 el documento final de la Cumbre de los Objetivos del Milenio instaba a iniciar un proceso de reflexión sobre la agenda mundial de desarrollo más allá del año 2015, y en el año 2012 la Conferencia Río+20 da impulso al desarrollo de un conjunto de Objetivos de Desarrollo Sostenible. Existió un amplio acuerdo en que dicho proceso debía confluir finalmente en un programa mundial con núcleo en el Desarrollo Sostenible más allá de 2015. Cerca de esa fecha límite, entre el 25 y 27 de septiembre de 2015, se realiza en la sede de la ONU en la ciudad de Nueva York, la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible. Allí los Estados miembros de la ONU aprobaron una nueva Agenda Global de Desarrollo Sostenible conformada por 17 objetivos y 169 metas que deberán ser cumplidos de aquí al 2030.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) constituyen un notable avance respecto a los Objetivos del Milenio a los cuales reemplazan. Por primera vez una agenda consensuada por la comunidad internacional que conecta las cuestiones de desarrollo y las ambientales -una de las asignaturas pendientes en la agenda anterior-. Incluye temas referidos a aspectos sociales (pobreza, hambre, salud, educación, género y agua), económicos (energía, crecimiento, infraestructuras, desigualdad), ambientales (ciudades, consumo, cambio climático, océanos, medio ambiente) o políticos (paz y justicia y alianzas).

Más allá de la dificultad de la amplitud de los objetivos propuestos y de la cuestión del financiamiento necesario para su concreción, resulta indudable que los ODS constituyen una oportunidad para cambiar de rumbo del desarrollo humano a nivel mundial, y resultarán una agenda transformadora en la medida en que los estados y también otros actores, como las empresas y las organizaciones sociales, efectivamente se comprometan en remover las causas de los problemas del desarrollo y concretar soluciones a los mismos.

Específicamente en relación con las empresas como actores sociales significativos, encontramos varios ODS relacionados con la sustentabilidad ambiental, particularmente el 12 Producción y consumo responsables “que hace foco en el uso eficiente de los recursos y la energía, la construcción de infraestructuras que no dañen el medio ambiente, la mejora del acceso a los servicios básicos y la creación de empleos ecológicos...”; propósitos que concreta con el establecimiento de una serie de metas específicas. También relacionados con la cuestión ambiental se encuentran los ODS 6 “Agua limpia y saneamiento”, 7 “Energía

asequible y no contaminantes”, 13 “Acción sobre el clima”, 15 “Vida de ecosistemas terrestres”.

### **La responsabilidad empresarial**

La pandemia ha puesto en evidencia que las sociedades modernas y altamente desarrolladas, son al mismo tiempo, vulnerables y frágiles. La globalización partió desde una perspectiva económica y descuidó su dimensión social y ambiental, y la crisis puede ser una oportunidad para repensar la globalización, las fronteras, el mercado y el consumo.

Podemos establecer distintos grados o estadios en la obligación de la empresa respecto del medio ambiente: el cumplimiento de las normas ambientales, la responsabilidad por las influencias de su actividad más allá de las exigencias legales y, finalmente, una actitud proactiva que lleva a convertir en oportunidades la preocupación por lo ambiental. La recuperación verde tras la pandemia es una oportunidad estratégica para incorporar la mitigación del cambio climático en la toma de decisiones económicas y empresarias como condición para ser más resilientes, más rentables y más sustentables.

En el caso de las empresas, cada vez más, estarán sometidas a la observación de la opinión pública y, en consecuencia, tienen la necesidad de medir su desempeño en relación con la sociedad en la que operan y con el medio ambiente y mostrarlo como una parte importante de sus reportes. En el corto plazo la percepción social acerca del desempeño de una empresa en materia de responsabilidad social influirá tanto en su reputación como en su estrategia competitiva.

El propósito de los reportes será medir, informar y rendir cuentas frente a grupos de interés internos y externos sobre el impacto económico, ambiental y social de las actividades de la organización. La idea de sostenibilidad que subyace es la de satisfacer las necesidades presentes sin poner en riesgo la capacidad de generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

En materia de reportes sobre responsabilidad social existen dos reportes suficientemente difundidos y utilizados por las empresas. El primero e integral es el *Global Reporting Institute* (GRI) que proporciona una guía para la preparación de los informes de sostenibilidad e indicadores para mostrar el desempeño económico, ambiental y social en materia de responsabilidad social empresarial. La cuarta versión de la guía GRI, tiene como propósito ayudar a los redactores para que la elaboración de memorias de sostenibilidad concretas y útiles se convierta en una práctica habitual.

La otra norma de referencia es la Norma ISO 26.000: 2010 que destaca: “A escala mundial, las organizaciones, y sus partes interesadas, son cada vez más conscientes de la necesidad y los beneficios de un comportamiento socialmente responsable. El objetivo de la responsabilidad social es contribuir al desarrollo sostenible.”

La norma preparada por el ISO/TMB Grupo de Trabajo sobre Responsabilidad Social, es una norma específica en materia ambiental y ha sido elaborada con la participación de expertos de más de 90 países y 40 organizaciones internacionales o regionales involucradas con distintos aspectos de la responsabilidad social. La norma pone énfasis en el impacto de las actividades que desarrolla una organización en la sociedad y proporciona indicadores para la medición integral de su desempeño en materia ambiental.

### **Integrando los ods en los reportes corporativos**

“Las empresas no pueden prosperar en un mundo donde existe pobreza, desigualdad y estrés ambiental, y por ello resulta de vital importancia garantizar el cumplimiento de la Agenda

2030 para el Desarrollo Sostenible y sus 17 objetivos (ODS u Objetivos Globales)” (GRI y UN, 2020: 4)

Atento a esta necesidad, el Global Reporting Institute y Naciones Unidas proponen en el año 2020 una Guía Práctica “Integrando los ODS en los informes corporativos”. La publicación fue diseñada para ayudar a las empresas a identificar y priorizar sus metas en materia de responsabilidad social; tomar medidas e informar sobre su progreso integrando los ODS en los reportes que ya elaboran, descubrir qué nuevas prioridades deben establecer para contribuir su cumplimiento.

La Guía Práctica no propone un nuevo marco para la elaboración de informes, describe un proceso de tres pasos para lograr la integración de los ODS en los procesos corporativos y en la elaboración de los informes ya existentes.

**Paso 1 “Definir la metas prioritarias de los ODS”** comprende:

- 1.1 Comprensión de los ODS mediante la revisión de los 17 objetivos y sus metas, para determinar cuáles están relacionados con la empresa, por ejemplo riesgos para el medio ambiente o sobre los productos o servicios que no había considerado y podría promover.
- 1.2 Realizar la priorización fundada de las metas de los ODS a las cuales contribuir. Para ello se debe evaluar la significación de los impactos vinculados a sus operaciones y a su cadena de valor, considerando la gravedad y la probabilidad de los potenciales impactos negativos.
- 1.3 Definir el contenido del informe en relación con los ODS priorizados de acuerdo con los Estándares GRI, consultando con los grupos de interés para identificar cualquier tema adicional a considerar en las decisiones y evaluaciones.

**Paso 2 “Medir y analizar”** requiere:

- 2.1 Establecer los objetivos de la empresa para contribuir a las metas de los ODS considerando los riesgos prioritarios para las personas y el medioambiente, así como para que la producción y entrega de productos o servicios pueda realizarse con un impacto mínimo.
- 2.2 Seleccionar los indicadores apropiados para medir adecuadamente los impactos, mediante contenidos cualitativos y cuantitativos que expresen adecuadamente los impactos reales y potenciales.
- 2.3 Recopilar y analizar los datos cualitativos y cuantitativos en forma periódica, sobre la base de datos existentes o mediante el establecimiento de nuevos indicadores y proceder a su análisis como base de las decisiones de gestión.

**Paso 3 “Informar, integrar e implementar el cambio”** implica:

- 3.1 Considerar las buenas prácticas al elaborar los informes sobre los ODS, tanto en los destinados a la dirección y al consejo de administración como en los externos para los accionistas y grupos de interés. Deben ser concisos, consistentes y comparables.
- 3.2 Determinar las necesidades de información de los usuarios de los datos. Además de los destinatarios internos y de los accionistas y grupos de interés directo, deben tenerse en cuenta, por ejemplo, las necesidades de información de los gobiernos, de la sociedad civil y de las instituciones académicas.
- 3.3 Informar e implementar el cambio. Además de los informes externos, la evaluación del cumplimiento de los indicadores establecidos servirá de base para la toma de decisiones y para determinar oportunidades para impulsar nuevas acciones de responsabilidad social.

Es destacable el valor Guía Práctica y del proceso que propone para la integración de los ODS a los reportes empresarios y, en relación con la problemática que plantea este trabajo, al

permitir un mejor seguimiento de los objetivos 6, 7, 12, 13 y 15 y de esa forma contribuir a la sostenibilidad ambiental.

### **A MODO DE SÍNTESIS**

La pandemia del Covid 19 se ajusta perfectamente a la definición de Taleb de un cisne negro por lo imprevisible y por la crisis global que ha generado. Esto nos lleva a pensar en un “cisne verde” cuando hablamos de una situación de crisis ambiental. Ambos fenómenos son globales y tienen efectos destructores en la economía y en la vida de la personas.

La crítica situación ambiental debe poner a la humanidad en alerta máxima frente las señales concretas: records de temperaturas, amplias regiones del mundo expuestas a la desertificación y a inundaciones, descongelamiento de los polos, contaminación de los océanos o la destrucción de la biodiversidad.

Frente a esta amenaza, todos los estados miembros de la ONU aprueban en el año 2015 una nueva Agenda Global de Desarrollo Sostenible conformada por 17 objetivos y 169 metas que deberán ser cumplidos de aquí al 2030. La cuestión ambiental está presente en los ODS 6 “Agua limpia y saneamiento”, 7 “Energía asequible y no contaminantes”, 12 “Producción y consumo responsables”, 13 “Acción sobre el clima”, 15 “Vida de ecosistemas terrestres”.

El compromiso con la Agenda 2030, no puede cumplido solo por los estados; la sociedad y las empresas deberán asumir la responsabilidad que les corresponde. En el caso de las empresas, cada vez más, estarán sometidas a la observación de la opinión pública y, en consecuencia, necesitan medir su desempeño en relación con la sociedad y con el medio ambiente, y mostrarlo como una parte importante de sus reportes.

Los reportes empresarios de sostenibilidad, se ajustan usualmente a las normas del GRI 4 e ISO 26.000. En el año 2020, el GRI y Naciones Unidas proponen una Guía Práctica para integrar los ODS a esos reportes. En relación con la problemática ambiental planteada en este trabajo, la Guía es un aporte significativo al seguimiento y al cumplimiento de los ODS 6, 7, 12, 13 y 15 relacionados con la sostenibilidad ambiental.



### Bibliografía

GRI y UN (2020) Integrando los ODS en los informes corporativos. Una Guía Práctica, recuperado de: <https://pactomundial.org/noticia/integrando-los-ods-en-el-reporting-corporativo-guia-practica-en-castellano/>

Guterres, Antonio (2021) La cumbre de Glasgow, una prueba para el clima. Artículo publicado en el Diario La Nación del 30 de octubre de 2021.

Naciones Unidas (2015). Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Res.70/1. Recuperado de: [https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ares70d1\\_es.pdf](https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ares70d1_es.pdf)

ISO 26000:2010. Guía de responsabilidad social. Recuperado de: [www.iso.org/obp/ui#iso:26000.ed-1:v1:es](http://www.iso.org/obp/ui#iso:26000.ed-1:v1:es)

Taleb, Nassim N. (2011) *El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable*. Buenos Aires: Paidós.

## LA SUSTENTABILIDAD EN LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL. ¿MITO O VERDAD?

Días, Andrea

(UBA – FCE – IADCOM – CERADEC)

Sotomayor, Sonia

(UBA – FCE – IADCOM – CERADEC)

### Resumen

En este trabajo se indagará acerca del lugar que ocupa la responsabilidad social de las empresas, en la dimensión ambiental del desarrollo sostenible, según sus reportes y memorias de sostenibilidad en un periodo determinado y que son de acceso público<sup>29</sup>

Este análisis permitirá conocer el grado de involucramiento de los empresarios con la sustentabilidad, fundamentalmente con la producción y consumo responsable como actores sociales relevantes para determinar en qué medida este tema es parte de su estrategia empresarial.

**Palabras Claves:** Sustentabilidad – Reportes- Ambiente

### Abstract

In this article we will examine the role of corporate social responsibility in companies. Specifically we will focus on the environmental sustainable development dimension and the sustainability reports that have public access.

This analysis will allow us to assess the Management involvement levels, particularly with regards to responsible production and consumption behaviours, and their importance within the company's strategy.

**Keywords:** Sustainability- Reports- Environment

### Introducción

El presente artículo está estructurado de la siguiente manera, en primer lugar se presenta brevemente la agenda de desarrollo sostenible, para luego plantear la relación de la misma con los reportes y memorias de sostenibilidad. Seguidamente se enuncia el universo de empresas objeto de la investigación. Se describe la metodología de relevamiento empleada, y a continuación se presentan los resultados más destacados de los rubros analizados. El trabajo finaliza con las referencias bibliográficas.

### La agenda global de desarrollo sostenible

En el año 2010 el documento final de la Cumbre de los Objetivos del Milenio instaba a iniciar un proceso de reflexión sobre la agenda mundial de desarrollo más allá del año 2015. En el

---

<sup>29</sup>En el marco de los Proyectos de Programación Científica (UBACyT 2020) “El desarrollo sostenible y la responsabilidad social empresarial. La dimensión ambiental”.

año 2012 la Conferencia Río+20 da impulso al desarrollo de un conjunto de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). En septiembre de 2015, se realiza en la sede de la ONU en la ciudad de Nueva York, la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible. Allí los Estados miembros de la ONU aprobaron una nueva Agenda Global de Desarrollo Sostenible conformada por 17 objetivos y 169 metas que deberán ser cumplidos de aquí al 2030.

Si bien es destacable el carácter universal de los objetivos que propone, la nueva agenda presenta limitaciones. Entre ellas el carácter voluntario y la complejidad que, para algunos expertos, significa abordar tantos objetivos excesivamente amplios y que no cuentan con un orden de prioridades ni un sistema de indicadores que permitan establecer mecanismos de seguimiento. La concreción de los ODS, constituyen una oportunidad para cambiar de rumbo del desarrollo humano a nivel mundial, y resultarán una agenda transformadora en la medida en que los Estados y también otros actores, como las empresas y las organizaciones sociales, efectivamente se comprometan en remover las causas de los problemas del desarrollo y concretar soluciones a los mismos.

Específicamente en relación con el propósito de la presente investigación y con las empresas como actores sociales significativos, encontramos varios ODS relacionados con la temática ambiental, particularmente el 12 Producción y consumo responsables “que hace foco en el uso eficiente de los recursos y la energía, la construcción de infraestructuras que no dañen el medio ambiente, la mejora del acceso a los servicios básicos y la creación de empleos ecológicos...”; propósitos que concreta con el establecimiento de una serie de metas específicas.

*“A escala mundial, las organizaciones, y sus partes interesadas, son cada vez más conscientes de la necesidad y los beneficios de un comportamiento socialmente responsable. El objetivo de la responsabilidad social es contribuir al desarrollo sostenible. El desempeño de una organización en relación con la sociedad en la que opera y con su impacto sobre el medio ambiente, se ha convertido en una parte crítica al medir su desempeño integral y su habilidad para continuar operando de manera eficaz. En parte, esto es reflejo del creciente reconocimiento de la necesidad de asegurar ecosistemas saludables, equidad social y buena gobernanza de las organizaciones”<sup>30</sup>.*

La dimensión ambiental que hace al propósito de la investigación se refiere al impacto de las actividades en los sistemas naturales: el suelo, el aire y el agua. Además incluye el cumplimiento legal ambiental y otros datos como gastos en materia ambiental o los impactos de productos y servicios. Los ítems a considerar se relacionan con: tipo de materiales utilizados, el consumo de la energía, tratamiento del agua, biodiversidad, emisiones y residuos, acciones de mitigación, logística y cumplimiento normativo. Los ODS relacionados con esta ambiental, son el ODS 6 “Agua limpia y saneamiento”, 7 “Energía asequible y no contaminantes”, 12 Producción y consumo responsables, 13 “Acción sobre el clima”, 15 “Vida de ecosistemas terrestres”

Todos estos objetivos tienen como actores sociales significativos a las empresas. Este trabajo se encuentra enmarcado en un proyecto UBACYT y se propone analizar esta dimensión en sus reportes y memorias de sustentabilidad en un período de tiempo determinado para medir en qué medida se encuentran identificados con el requerimiento del desarrollo sustentable.

---

<sup>30</sup> Para más información ver en [www.iso.org/obp/ui#iso:26000.ed-1:v1:es](http://www.iso.org/obp/ui#iso:26000.ed-1:v1:es)

## Los reportes de sustentabilidad

En relación directa con la visión actual de la responsabilidad social, han surgido distintas iniciativas tendientes a disponer de información acerca de su cumplimiento por parte de las empresas y de otras organizaciones. Así, las empresas incorporan ítems específicos en sus memorias, confeccionan balances sociales y otros reportes dirigidos a diferentes usuarios interesados. Los diferentes informes tienen como finalidad demostrar en qué medida las organizaciones cumplen con su responsabilidad social. De acuerdo con la tendencia señalada, diferentes organismos nacionales e internacionales han difundido guías para la elaboración de información con contenido social y medioambiental. Entre los principales antecedentes, pueden mencionarse Global Reporting Initiative (GRI), Global Compact ONU, OCDE Guidelines, Normas ISO<sup>31</sup>. En el ámbito de Latinoamérica, podríamos agregar el modelo de balance social que propone el Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (iBase), que tiene aplicación en su país de origen y en otros de la región.

El propósito de la memoria y reportes de sostenibilidad es medir, informar y rendir cuentas frente a grupos de interés internos y externos sobre el impacto económico, ambiental y social de las actividades de la organización. La idea de sostenibilidad que subyace es la de cumplir las necesidades presentes sin poner en riesgo la capacidad de generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. La memoria incluye:

- Estrategia y perfil: la visión de la dirección respecto de la sostenibilidad, en términos de impactos, riesgos y oportunidades y las estrategias definidas en tal sentido.
- Enfoque de la dirección: define cómo la organización aborda los compromisos y el grado de participación de los grupos de interés.
- Indicadores de desempeño: refieren el desempeño económico, medioambiental y social de la organización.

Como ya se mencionó, la dimensión ambiental refiere al impacto de las actividades en los sistemas naturales: el suelo, el aire y el agua. Incluye el cumplimiento legal ambiental y otros datos como gastos en materia ambiental o los impactos de productos y servicios. Los ítems que se consideraron en el análisis se relacionan con:

- Materiales: tipo y cantidades utilizadas.
- Energía: consumo desglosado por tipo de fuente; ahorros; iniciativas para ahorro y uso eficiente.
- Agua: captación total por fuentes; proporción del agua tratada y reutilizada.
- Biodiversidad: impactos más significativos y acciones implementadas para su control.
- Emisiones, vertidos y residuos: emisiones totales de gases invernadero y destructoras de la capa de ozono, vertimiento de aguas residuales y volumen de residuos generados; iniciativas para el control.
- Productos y servicios: iniciativas para mitigar el impacto ambiental; porcentaje de materiales recuperables.
- Transporte: impacto significativos del transporte de materiales, de productos y de personal.
- Cumplimiento normativo: monto de multas y número de sanciones no monetarias.

Respecto del compromiso empresario con el paradigma de la sustentabilidad, surgen una serie de interrogantes que sustentan los objetivos del proyecto;. Algunas cuestiones que se tienen en cuenta son:

- La sustentabilidad ocupa un lugar en la estrategia de las empresas.

---

<sup>31</sup> Para más información: GRI G4 - Global Reporting Initiative: <https://dqsiberica.com/gri-g4-2/?cn-reloaded=1> - Investing.com: <https://es.investing.com/equities/ypf-sociedad>

- Se considera la sustentabilidad como una oportunidad de negocios.
- Las empresas son conscientes de la evolución y demanda social en materia ambiental.
- Se toma en cuenta la opinión del consumidor respecto de una conducta sustentable.
- Desarrollo de la dimensión ambiental en los reportes de sustentabilidad
- Los indicadores incluidos en la dimensión ambiental de los reportes se relacionan con los ODS
- Preocupación por pensar y diseñar productos sustentables desde el punto de vista de los insumos utilizados, del proceso de fabricación, los envases y la posibilidad de reciclado.
- Las empresas han adoptado los reportes de sustentabilidad.
- Los reportes existentes reflejan realmente una evolución en la responsabilidad sobre la cuestión ambiental.
- Medición el uso eficiente de energía y el tipo de energía utilizada.
- Consideración el impacto del cambio climático en temas de salud, el estrés energético y sobre el empleo.
- Preocupación sobre la emisión de gases, la huella de carbono, el vertido de aguas residuales y el volumen de residuos generados.
- Consideración del cuidado ambiental para reducir costos y generar valor para el cliente.

## Metodología

Es un estudio exploratorio, descriptivo mixto. Se busca indagar el involucramiento empresario con la cuestión ambiental y el cumplimiento de los ODS más precisamente el 12 (Objetivos 6, 7, 12, 13 y 15). La unidad de análisis son las empresas que elaboran informes de sostenibilidad de acceso público. La investigación se basa en el análisis de dichos reportes, memorias y en la opinión de los directivos sobre la motivación de las decisiones que hacen a los aspectos ambientales del funcionamiento de sus empresas.

Se pudo precisar un universo de empresas a investigar, (panel de las empresas que cotizan en la bolsa de Buenos Aires para el periodo 2019)<sup>32</sup> y se determinó el alcance de la muestra de reportes de sostenibilidad a relevar en 2019. Como parte del proyecto mencionado, el presente análisis pretende identificar el impacto ambiental en las actividades de las empresas de alimentos y bebidas, manufacturas de origen agropecuario e industria del petróleo y distribuidoras de gas, fundamentalmente en los sistemas naturales (suelo, aire y agua), sus productos y servicios, el cumplimiento legal y los gastos en materia ambiental. También las acciones que se asumen para mitigar dicho impacto.

Para el relevamiento el equipo ha elaborado una encuesta tomando como referencia el modelo ETHOS-IARSE. A partir de dicho modelo se han adaptado y simplificado algunos indicadores para ajustarlos a la recolección estandarizada de datos. El cuestionario, que se dispuso en línea a través de *Google Form*, se ha dividido en cinco partes.

La primera de ellas (A) registra los datos generales sobre la empresa analizada. Los ítems incluidos son: Clasificación sectorial, Empresa analizada, Origen del capital, Patrimonio neto,

---

<sup>32</sup> Para más información: Bolsa de Comercio de Buenos Aires: <https://www.bcba.sba.com.ar/institucional/entidades-vinculadas/> - BYMA Bolsas y Mercados Argentinos: <https://www.byma.com.ar/> - Comisión Nacional de Valores: <https://www.argentina.gob.ar/cnv> - Instituto Argentino de Mercado de Capitales: <https://www.iamc.com.ar/presentacion/>

Monto de ventas, Cantidad de personal, Año del informe y el Modelo del informe analizado (GRI, ISO, otros).

Las tres partes siguientes (B, C y D) requieren identificar los aspectos específicos vinculados a los temas ambientales que se desprenden de los reportes y memorias obtenidas de cada empresa. El propósito consiste en identificar el nivel o estadio alcanzado de los distintos indicadores considerados para medir la dimensión ambiental.

La parte B (Cambios climáticos) incluye el indicador 1, Gestión de las acciones relacionadas con el cambio climático, que mide el estadio en el que se ubican las empresas respecto de su desenvolvimiento, y, utilización de instrumentos aptos para la gestión ambiental de todas sus operaciones. En la parte C (Gestión y monitoreo de los impactos sobre los servicios ecosistémicos y la biodiversidad) se registran 5 indicadores que miden la prevención de la contaminación, el uso sustentable de recursos (materiales, agua y energía) y la educación y concientización ambiental. Los indicadores son:

- Indicador 2, Prevención de la contaminación (prevención y/o emisión de la contaminación atmosférica, visual y sonora, entre otras).
- Indicador 3, Uso sustentable de materiales (eficiencia en el uso de materiales).
- Indicador 4, Uso sustentable del agua (eficiencia en el uso del agua).
- Indicador 5, Uso sustentable de energía (eficiencia en el uso de la energía).
- Indicador 6, Educación y concientización ambiental (implementación de campañas, proyectos y programas educativos para sus empleados, para la comunidad y para públicos más amplios, de modo de difundir y ampliar la conciencia ambiental).

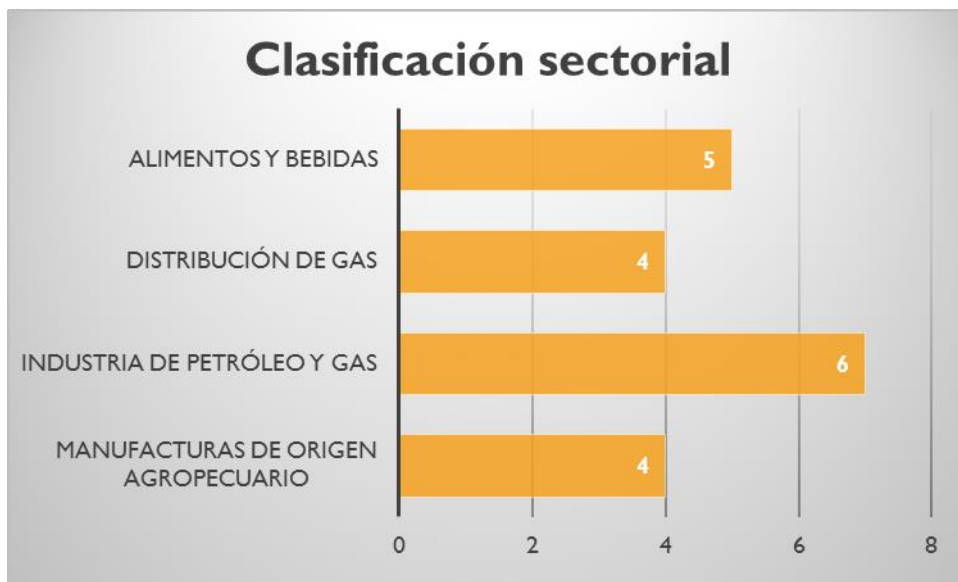
En tanto que la parte D (Impactos causados por el consumo) analiza el indicador denominado 7, Logística reversa que mide las gestiones que realiza la empresa relacionados con los residuos sólidos post consumo.

Cada indicador muestra 6 niveles o estadios de carácter progresivo, es decir que cada uno incluye el cumplimiento del estadio anterior. En tal sentido, el estadio 1 representa el nivel inicial, que en muchos casos sólo abarca el cumplimiento legal mínimo, mientras que el estadio 5 constituye el nivel más avanzado y que demuestra un grado de exposición y liderazgo destacado. La opción 6 indica que el indicador no aplica en la empresa analizada. Por último, la sección E (Observaciones) permite que el investigador indique, de forma libre, los aspectos que considera relevantes para interpretar más precisamente los datos registrados.

### **Organizaciones analizadas**

Hasta el momento se han relevado las empresas y sectores que se detallan a continuación:





Fuente: elaboración propia

### Rubro: Alimentos y Bebidas

**Bodegas Esmeralda S.A:** Es una empresa argentina que se dedica principalmente a la producción, distribución y exportación de vino. La cartera de productos incluye vino tinto, blanco, rosado y espumoso elaborado con variedades de uvas Malbec, Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Syrah, Tempranillo y Tempranillo Rose. Los vinos de la compañía se comercializan con las marcas Estiba I, Gran Rodas, Extra Brut, Extra Brut Tilia, Retamo, Dos Lomos y Canopia. Las instalaciones de la empresa incluyen cuatro bodegas situadas en la provincia de Mendoza: La Vendimia, La Antonia Norte, La Antonia Sur y La Libertad.

**Havanna Holding:** Es una cadena de cafeterías especializadas en alfajores y chocolates, de producción propia y artesanal, cuya experiencia de marca se vende exclusivamente en sus locales. Considerada una marca emblema argentina, en la actualidad cuenta con más de 270 cafeterías distribuidas a lo largo de toda Latinoamérica y Europa, estando presente en más de 12 países.

**Cía. Introdutora de Bs. As. y Dos Anclas S.A.:** Conforman un holding empresario que desde 1901 se dedica a la industrialización y comercialización de sal de mesa, condimentos, especias, vinagres y aceite de oliva para ser consumidos en los hogares. A lo largo de su historia se ha convertido en la empresa líder del mercado argentino, apoyándose en su tecnología de producción y la calidad de sus productos para proyectarse internacionalmente, y ser en la actualidad una de las mejores del mundo.

**Molinos Rio de la Plata SA:** Es una empresa con sede en Argentina dedicada al sector alimentario. Sus actividades se dividen en dos segmentos comerciales: productos de marca y genéricos. La división de productos de marca se centra en la fabricación y comercialización, tanto a nivel nacional como internacional, de una gama de productos alimenticios, como aceites de cocina, pastas, salchichas, sopas, hamburguesas, arroz, harina, premezclas de gelatina y tortas, zumos de fruta, yerba mate y café. La división de productos genéricos es responsable de la molienda de cultivos y la distribución de materias primas para su posterior procesamiento. La Compañía controla una serie de subsidiarias, tales como Molinos International SA, Molinos do Brasil Comercial e Industrial Ltda. y Molinos de Chile y Rio de la Plata Holding SA.

**Quickfood S.A.:** Es una compañía con sede en Argentina dedicada al sector de procesamiento de alimentos, se especializa en la fabricación y comercialización de productos de carne de res y cerdo bajo los nombres de marca Paty, PatyViena, Faty e ICB, entre otros. Su cartera de productos incluye hamburguesas, salchichas, embutidos y verduras congeladas. La Compañía suministra productos principalmente a supermercados, minoristas y restaurantes de comida rápida. En 2012, la Compañía tenía el 95,93 % de acciones en Quickfood Chile S.A., y BRF Brasil Foods S.A. era su accionista mayoritario con el 90,05 % de su capital.

### **Rubro: Manufacturas de Origen Agropecuario**

**Ledesma S.A. :** Nacida en 1908 como un ingenio azucarero en Jujuy, Es una empresa agroindustrial argentina que emplea a más de 7.000 personas y lidera los mercados nacionales del azúcar y del papel, los que produce a partir de la fibra de caña de azúcar. Es el principal productor y exportador nacional de naranjas y pomelos, cuenta con un negocio de molienda húmeda de maíz en San Luis y produce carne y cereales en Buenos Aires y Entre Ríos.

**Morixe Hnos.:** Compañía argentina dedicada a la producción y comercialización de harina y sus derivados. Sus principales productos son harina 000, harina leudante, sémola, salvado de trigo y pellets de afrechillo. La compañía dispone de una planta de harina de trigo en Benito Juárez en la provincia de Buenos Aires. Tiene dos filiales directas, Molino Guglielmetti S.A., fabricante de trigo y sus derivados, y Molinagro S.A. También tiene intereses en Teules S.A., una compañía dedicada principalmente al almacenamiento de granos.

**S.A. San Miguel A.G.I.C.I. y F.:** Es una empresa con sede en Argentina dedicada principalmente a la producción, envasado y exportación de fruta cítrica fresca. La cartera de productos incluye limones, tangerinas, naranjas y toronjas, así como los productos procesados tales como jugo de limón, aceite de limón, cáscara de limón deshidratada y las células de la pulpa del limón, entre otros. Tiene operaciones establecidas en Argentina, Perú, Uruguay y Sudáfrica y es propietaria de un número de filiales, tales como San Miguel International Investments S.A., Milagro S.A., San Milagro Fruits South África (Pty) Ltd., Zephir S.A., Terminal Frutera S.A., Farocoral S.A. y Agrícola Hoja Redonda S.A., entre otros.

**Molinos Juan Semino:** Es una empresa que desarrolla sus actividades en la localidad santafesina de Carcarañá y en el corazón de una de las zonas agroindustriales más importantes del país tanto en la producción como en la exportación de granos y subproductos. Su planta ocupa un predio de 30 hectáreas en el que se encuentran todas sus actividades de acopio, producción, generación hidroeléctrica y biogás, administración y comercialización.

Siendo uno de los 10 molinos más importantes del país, abastece el mercado local y exporta su producción a diversos destinos como ser Brasil, Chile, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, Perú, Estados Unidos, Japón, China, Malasia, Taiwán, Tailandia, Hong Kong, Arabia Saudita, Turquía y Rusia entre otros. Sus harinas, gluten, almidones nativos y modificados son la materia prima con la que se elaboran los productos de las más reconocidas marcas.

### **Rubro: Distribución de Gas**

**Camuzzi Gas Pampeana S.A.:** Empresa con sede en Argentina dedicada a la distribución de gas natural principalmente en las provincias de Buenos Aires y La Pampa. También participa en la distribución de gas natural comprimido (GNC), que se utiliza como combustible para movilizar vehículos, como taxis, automóviles privados, camionetas y camiones utilitarios, así como aquellos utilizados en el transporte público. Además, opera junto con Camuzzi Gas del

Sur S.A., la cual ejerce su actividad en la distribución de gas natural en las provincias de Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

**Distribuidora de Gas Cuyana S.A.:** Compañía con sede en Argentina dedicada a la distribución de gas natural ya sea directamente o a través de terceros. Cuenta con licencia del gobierno nacional para suministrar gas a las provincias argentinas del oeste de Mendoza, San Juan y San Luis, a través de la operación de una red de distribución de más de 12,600 kilómetros. La base de clientes incluye residenciales, industrias y comercios, y estaciones de gas natural comprimido (GNC). Además, junto con Distribuidora de Gas del Centro S.A., la Compañía ofrece sus servicios y productos bajo el nombre ECOGAS.

**Gas Natural BAN:** Licenciataria del servicio público de distribución de gas natural por redes en las Zonas Norte y Oeste de la provincia de Buenos Aires por un plazo de 35 años, prorrogable por 10 más. Hoy, con sede en Argentina, se dedica principalmente a la distribución y suministro de gas natural. El área de distribución abarca alrededor de 15.000 kilómetros cuadrados que incluyen parques industriales y áreas urbanas. Además, opera la planta de afeitado Peak, una planta activa en el almacenamiento criogénico de gas natural licuado (GNL).

**Metrogas S.A.** Es una compañía de distribución de gas. Se dedica a la prestación de servicios públicos de distribución de gas natural. Distribuye aproximadamente el 17% del total de gas natural suministrado por las nueve compañías de distribución. Su subsidiaria, MetroENERGIA S.A., se dedica a la comercialización y/o transporte de gas natural en nombre o en asociación con terceros en Argentina. Su accionista controlador es YPF SA

## **Rubro: Industria de Petróleo y Gas**

**Brazilian Petroleum Corporation - PETROBRAS:** Sus segmentos incluyen exploración y producción: abarca las actividades de exploración, desarrollo y producción de petróleo crudo, gas natural líquido y gas natural; Refinería, Transporte y Comercialización: actividades de refinación, logística, transporte y comercialización de petróleo crudo y productos petroléos, exportación de etanol, así como extracción y elaboración de roca de esquisto; Gas y Electricidad: transporte y comercialización de gas natural producido en Brasil y gas natural importado; Biocombustibles: producción de biocombustibles y sus derivados, así como actividades relacionados con etanol; Distribución: incluye las actividades de su filial Petrobras Distribuidora S.A., y Corporativo

**Carbochlor Sociedad Anónima:** Es una compañía argentina cuya actividad se divide en cuatro segmentos comerciales: Servicios de Producción Propia, Reventa, Distribución y Logística. La división de Producción Propia es responsable del procesamiento y refinamiento de una serie de productos químicos básicos orgánicos, tales como alcohol isopropílico (isopropyl alcohol, API), alcohol butílico secundario (secondary butyl-alcohol, SBA), así como isobutil metil carbinol (methyl isobutyl carbinol, MIBC). La línea de Reventa ofrece productos químicos comprados a terceros. El segmento de Distribución comprende la reventa de los productos químicos comprados a terceros en el mercado local. El área de servicios de Logística ofrece operaciones en las terminales portuarias, que incluye carga y descarga de buques, camiones y contenedores, pruebas de laboratorio, así como almacenaje, entre otras. Además, la compañía es una filial de ANCSOL S.A.

**Cía. Argentina de Comodoro Rivadavia** (Controlada por CRI Holding): dedicada a la extracción de petróleo crudo. Incluye arenas alquitraníferas, esquistos bituminosos o lutitas, aceites de petróleo y de minerales bituminosos, petróleo.

**Phoenix Global Resources:** Sociedad dedicada a la producción y exploración de petróleo y gas que cotiza en el AIM de la Bolsa de Comercio de Londres (AIM: PGR) y la mayoría de sus activos se encuentran principalmente en Argentina. Se creó a partir de la combinación de Andes Energía Plc y Petrolera El Trébol S.A. (“PETSAs”), la compañía operadora para el negocio de exploración y producción de petróleo y gas de Mercuria Energy Group Limited en Argentina. Con sede en el Reino Unido con intereses en Argentina, Colombia y Paraguay, la compañía se enfoca en bloques terrestres en América del Sur. Tiene intereses en activos de producción, desarrollo y exploración. Tiene aproximadamente 20 millones de barriles (bbls) de reservas 2P convencionales en Argentina y Colombia y recursos potenciales certificados de más de 640 millones de barriles de petróleo equivalente. La compañía tiene aproximadamente 50 licencias y cubre más de 7.5 millones de acres de área de licencia en Sudamérica y tiene aproximadamente 250.000 acres netos en la formación Vaca Muerta, un depósito de petróleo de esquisto bituminoso.

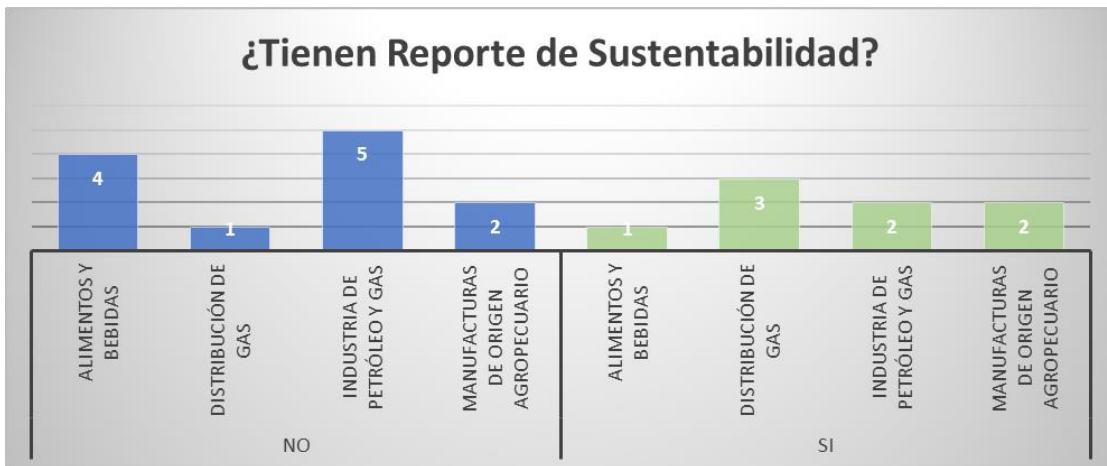
**Petrolera del Conosur S.A.:** es una compañía con sede en Argentina dedicada principalmente a la producción, el almacenamiento y la distribución de combustibles y otros productos derivados del petróleo relacionados con fines industriales y comerciales. A 2011, tenía participación mayoritaria de PDVSA Argentina S.A., una entidad dedicada a la producción, la refinación, el transporte y la comercialización de hidrocarburos.

**YPF Sociedad Anónima:** es una empresa de energía. Opera una cadena totalmente integrada de petróleo y gas, a través de varios segmentos, entre los que se encuentran exploración y producción, derivados y corporativo y otros. El segmento de exploración y producción de la empresa incluye las actividades de exploración y producción, adquisiciones de gas natural y petróleo crudo, ventas de gas natural y, en menor medida, petróleo crudo a terceros y ventas entre segmentos de petróleo crudo, gas natural y sus derivados. El segmento de derivados de la empresa se dedica a la refinación, el transporte y la compra de petróleo crudo y gas natural a terceros y ventas entre segmentos, y a la comercialización de petróleo crudo, gas natural, productos refinados, petroquímicos, generación de energía eléctrica y distribución de gas natural.

## Resultados obtenidos

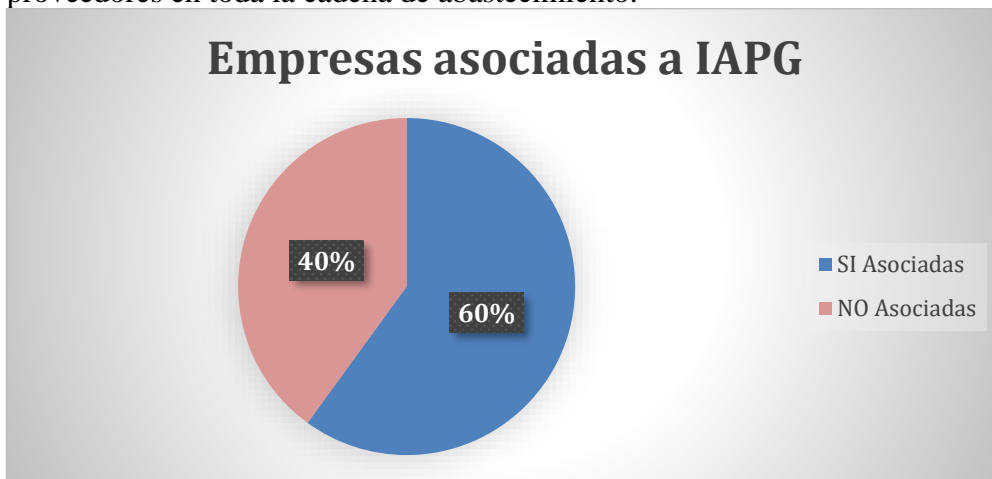
A continuación, se presentan las conclusiones preliminares del proyecto teniendo en cuenta los rubros analizados:

1. Solo el 42.20 % del total de las empresas relevadas tienen un reporte o memoria de sustentabilidad, aunque en el rubro de alimentos y bebidas y manufacturas de origen agropecuario ese porcentaje baja al 33%.



Fuente: elaboración propia

- La totalidad de las empresas del rubro alimentos y manufactura de productos agropecuarios tienen alguna certificación ISO-IRAM que les permiten garantizar un proceso de producción con seguridad alimentaria. Las empresas de ambos sectores que tienen estructuras más grandes son aquellas que son reconocidas por su excelencia y por implementar políticas que favorecen el desarrollo sustentable. En la restantes, se observa una tendencia favorable en el diseño e implementación de acciones que les permitan realizar un uso responsable del agua, suelo y energías renovables utilizadas en sus procesos productivos.
- En las organizaciones mencionadas en el punto 2 hay lanzamientos de productos *eco friendly* en función de la demanda de los consumidores e implementación de políticas para la separación de residuos en toda la cadena productiva y establecen alianzas con proveedores en toda la cadena de abastecimiento.



Fuente Elaboración propia

- El 60% de las empresas de petróleo y gas y distribuidoras de gas están asociadas a IAPG (Instituto Argentino de Petróleo y Gas) que, entre otras actividades, recomienda las relacionadas a la realización de inventarios de gases de efecto invernadero o gestión de emisiones de metano.



5. Las empresas de petróleo y gas y distribuidoras de gas que tienen reportes de sustentabilidad alcanzan el mayor nivel de desarrollo en los aspectos de uso sustentable de materiales y agua, y también en el aspecto educativos y de concientización ambiental.
6. Continúa capacitación del personal, adhesión a prácticas sostenibles de Gobierno Corporativo como lo indica la CNV y acercamiento a la comunidad a través de distintos proyectos que beneficia a su área de influencia, al ecosistema bioterrestre.

### Cierre

Del total de las empresas analizadas y los indicadores estudiados podemos resumir de sus reportes y memorias de sustentabilidad que:

| Del total de las empresas... |  |  |
|------------------------------|--|--|
| 30%                          | Es reconocida por sus prácticas ambientales. Estimula y monitorea el desempeño ambiental de su cadena de valor y desarrolla iniciativas de mejora                    | GESTIÓN DE LAS ACCIONES RELACIONADAS CON EL CAMBIO CLIMÁTICO |
| 5%                           | Es reconocida por su excelencia en producción limpia, además es consultada como benchmark por sus buenas prácticas   | PREVENCIÓN DE LA CONTAMINACIÓN                               |
| 30%                          | Establece metas e indicadores de reducción de consumo de materiales dirigidos a su cadena de abastecimiento. Establece alianzas de mitigación con su cadena de valor | USO SUSTENTABLE DE RECURSOS: MATERIALES                      |
| 25%                          | Establece metas e indicadores de reducción de consumo de materiales dirigidos a su cadena de abastecimiento. Establece alianzas de mitigación con su cadena de valor | USO SUSTENTABLE DE RECURSOS: AGUA                            |
| 20%                          | Establece metas e indicadores de reducción de consumo de energía dirigidos a su cadena de abastecimiento. Establece alianzas de mitigación con su cadena de valor    | USO SUSTENTABLE DE RECURSOS: ENERGÍA                         |
| 20%                          | La empresa apoya proyectos educativos activos en alianza con Organizaciones no Gubernamentales y/o ambientalistas, ejerciendo liderazgo social a favor de esa        | EDUCACIÓN Y CONCIENTIZACIÓN AMBIENTAL                        |
| 5%                           | Tiene un sistema de impacto igual o próximo a cero en la generación de residuos y utiliza solo materiales originados en el reciclaje                                 | LOGÍSTICA REVERSA  |

Fuente elaboración propia

Queda aun el desarrollo de las entrevistas a directivos o personas claves de estas organizaciones, para cotejar la información pública, el grado de cumplimiento efectivo de los ODS y el lugar que ocupa la dimensión ambiental en relación a sus estrategias empresariales.



### Bibliografía

- Bauman, Z. (2011). *Ética Posmoderna, en busca de una moralidad en el mundo contemporáneo*. Siglo XXI editores.
- Bonatti, P. (Coordinadora) (2011). *Teoría de la Decisión*. Pearson- Prentice Hall.
- Bunge, M. (2009). *Filosofía Política. Solidaridad, Cooperación y Democracia Integral*. Gedisa.
- Fundación latinoamericana (2008) *Cambio climático y pobreza en América Latina y el Caribe. Consulta regional* Informe presentado al Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC) y el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID), Quito.
- Gilli, J. J. (2011). *Ética y Empresa*. Granica.
- (2020). La responsabilidad social empresaria y la gestión del cambio ambiental. *ADENAG VIRTUAL – Jornadas #1. Aprendizaje, innovación y cambio en las organizaciones*. 19 y 20 de noviembre 2020.
- García Fronti, I. (2006). *Responsabilidad Social Empresaria. Informes contables sobre su cumplimiento*. Edicon.
- Glimcher, Paul W. (2009). *Decisiones, Incertidumbre y el Cerebro. La ciencia de la neuroeconomía*. Fondo de Cultura Económica.
- Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) (2007) *Cambio climático 2007: Informe de evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático* [Equipo de redacción principal: Pachauri, R.K. y Reisinger, A. (directores de la publicación)]. IPCC, Ginebra.
- McWilliams, A.; Siegel, D. & Wright, P. (2006). Corporate Social Responsibility: Strategic Implications. *Management Studies* 43:1-18 January 2006.
- Ryan, D., & Gorfinkiel, D. (2016). Toma de decisiones y cambio climático: acercando la ciencia y la política en América Latina y el Caribe. *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura y la Oficina Regional de Ciencias para América Latina y el Caribe*
- WWAP (United Nations World Water Assessment Programme) (2015). *The United Nations World Water Development Report 2015: Water for a Sustainable World*. Paris, UNESCO.

# LAS CLASES DE ECONOMÍA DURANTE LA PANDEMIA EN LAS ESCUELAS SECUNDARIAS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Lo Cascio, Jorge  
(Escuela Técnica UBA)

## Resumen

La ponencia expone en primer lugar un estado del arte acerca de la didáctica de la economía en Argentina. Luego se describen avances de los resultados en la investigación para la tesis de maestría del autor, para ello se detallan las configuraciones en las clases de economía durante la pandemia en escuelas secundarias en la Ciudad de Buenos Aires.

Los resultados muestran tres configuraciones de clases de acuerdo con los espacios, tiempos, frecuencia, agrupamientos de estudiantes y medios de comunicación utilizados. El primer grupo se caracteriza por el intento de emular las clases con presencialidad. Un segundo grupo presenta rasgos donde la clase aparece diferenciada o personalizada. Un tercer grupo aparece identificado con clases en tiempo asincrónico, con espacios difusos o no delimitados de clase.

**Palabras claves:** enseñanza economía – clases – pandemia

## Abstract

The presentation exposes in the first place a state of the art about the didactics of the economy in Argentina. Then advances of the results in the research for the author's master's thesis are described, for this the configurations in economics classes during the pandemic in secondary schools in the City of Buenos Aires are detailed.

The results show three class configurations according to the spaces, times, frequency, groupings of students and means of communication used. The first group is characterized by the attempt to emulate face-to-face classes. A second group has features where the class appears differentiated or personalized. A third group is identified with classes in asynchronous time, with diffuse or unconfined class spaces.

**Keywords:** teaching economics – classes – pandemic

## La didáctica de la economía en argentina

Para organizar el repaso por los aportes más relevantes en la didáctica de la economía en Argentina se realizó un rastreo mediante la herramienta Google Scholar<sup>33</sup> y en publicaciones (revistas o libros) como así también en jornadas o congresos. Se limitó la búsqueda a Argentina y para la escuela secundaria. También se consideró a la disciplina economía en términos estrictos, es decir, no se abarcaron disciplinas afines como contabilidad o administración.

Siguiendo a Pagès y Santisteban (2014) se organiza la exposición del estado del arte de la didáctica de la economía en Argentina considerando tres dimensiones de análisis para la literatura disponible para el nivel secundario. La primera dimensión engloba los trabajos en

---

<sup>33</sup> Las palabras clave de búsqueda fueron “enseñanza de la economía”, “didáctica de la economía”, “profesorado de economía”, “currículum de economía” y “prácticas de enseñanza en economía”

relación con los estudios del currículum, para la escuela secundaria en Argentina. La segunda dimensión comprende las investigaciones sobre prácticas de enseñanza de los docentes de economía en la escuela secundaria. Finalmente, la tercera dimensión abarca la formación docente tanto inicial como continua de los profesores de economía que trabajan en las escuelas secundarias de Argentina.

### Estudios del currículum

En cuanto a los diseños curriculares de la escuela secundaria es importante resaltar que a nivel nacional se definen los Núcleos de Aprendizaje Prioritarios (NAP) para economía como parte del Campo de la Formación General dentro del Ciclo Orientado de la escuela secundaria (Consejo Federal de Educación, 2012). De este modo la enseñanza de economía en cada jurisdicción puede desarrollarse en uno, dos o tres años según las definiciones curriculares. Ahora bien, esto no necesariamente implica la existencia de un espacio curricular propio para los contenidos definidos en los NAP, tal es el caso de la Provincia de Buenos Aires. Por su parte, en la Ciudad de Buenos Aires, si existe un espacio curricular denominado “Economía” en el tercer año de la escuela secundaria como parte de la Formación General que deben cursar todos los estudiantes con independencia de la orientación del bachillerato.

En el estudio del currículum para economía en la escuela secundaria se destacan los trabajos de Wainer (2015), Buraschi et. al (2016) y Barneix et. al (2020)<sup>34</sup>. Las tres publicaciones marcan un predominio del pensamiento neoclásico en la estructuración de la currícula.

En la misma línea, vale la pena resaltar el trabajo de Cáceres (2015) donde describe y analiza los cambios curriculares para economía en la provincia de Buenos Aires a partir de la sanción de la Ley de Educación Nacional en 2006. El foco del trabajo está puesto en contenidos de los diseños curriculares, las materias y sus cargas horarias. Una de las conclusiones de la autora refiere a la continuidad en el diseño curricular del bachillerato orientado de los contenidos definidos por la anterior Ley Federal de Educación para el Polimodal, aunque reconocer cierto esfuerzo por “recuperar el estudio de la economía como economía política y las principales problemáticas que afectan al país” (Cáceres, 2015, pág. 41)

Por otro lado, la autora reconoce la ausencia de un espacio curricular propio como parte de la currícula común y obligatorio para todas las orientaciones. A su vez, dentro de la propia orientación Economía y Administración se destaca la limitada participación de economía en relación con otras disciplinas afines como contabilidad o administración.

En un reciente artículo, Sisti (2020) describe y analiza la propuesta curricular de economía para la Nueva Escuela Secundaria (NES) de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El autor señala como positiva la ubicación del espacio curricular Economía como parte de la formación general de la escuela secundaria dado que garantiza un piso para las oportunidades de aprendizajes de nociones económicas que hacen a la formación ciudadana. Ahora bien, en el análisis de los contenidos, las orientaciones didácticas y de evaluación para docentes, las conclusiones muestran el marcado sesgo ortodoxo “tanto en la selección y ordenamiento de contenidos como en la mayor parte de las problemáticas planteadas” (Sisti, 2020, pág. 84)

---

<sup>34</sup> Respecto a los planes de estudio de nivel superior, son importantes los aportes a nivel nacional<sup>1</sup> de los trabajos de Arakaki y Rikap (2011) y de Rozenwurcel et al. (2007) A nivel continental es necesario referenciar el informe del Banco Interamericano de Desarrollo preparado por Lora y Ñopo (2009), donde se presenta una comparación de la formación de economistas en cinco países de América Latina respecto a la currícula, los libros de texto, la dedicación de los profesores, los métodos de enseñanza, y el uso de tecnologías. También exploran el perfil socioeconómico de los estudiantes como sus actitudes y opiniones.

Un trabajo anterior de Sisti (2018a) analiza cómo se elaboraron los espacios curriculares de la formación orientada referidos a economía en la reforma curricular de la provincia de Buenos Aires a partir de informantes claves que participaron tanto en la gestión ministerial, como especialistas y docentes que colaboraron en la definición de contenidos. En sus conclusiones el autor propone pensar a la disciplinar escolar economía como un “producto auténtico y original de la escuela donde el conocimiento científico funcionaría solamente como una referencia o una fuente más para la producción de ese conocimiento” (p. 84) donde los saberes prácticos de los docentes y sus tradiciones tienen un peso importante en la definición curricular. Así el autor muestra cómo la “economía enseñada” en la escuela secundaria de la Provincia de Buenos Aires es una creación escolar que persigue finalidades específicas que surgen de la negociación entre el conocimiento científico en economía y la economía en tanto conocimiento escolar.

En consecuencia, es posible afirmar junto a Wainer (2011; 2015) y Pérez (2016) que la edificación de la economía como disciplina escolar en cuanto a su conformación curricular se erige en estrecha vinculación con el pensamiento neoclásico.

### **Las prácticas de enseñanza de docentes de economía en la escuela secundaria**

Varios trabajos como Aronskind (2011), Dubrovsky (2011), Tobio (2011) o López Acotto (2011) conjeturan acerca de cómo son las prácticas de docentes de economía moldeadas por la currícula donde predomina el paradigma neoclásico. La hipótesis implícita considera que dado que el curriculum está construido sobre el paradigma neoclásico las prácticas de enseñanza se constituyen a imagen y semejanza de sus principios, postulados y, en particular, su forma de construcción del conocimiento. Así presuponen que las prácticas docentes se caracterizan por ser ahistórica, apolítica y desvinculadas de los conflictos sociales. De este modo, suponen que la hegemonía del pensamiento neoclásico podría operar como un obstáculo para que las prácticas de enseñanza logren contribuir en la formación de ciudadanos con pensamiento crítico, capaces de entender el “mundo económico” y las problemáticas actuales.

Ahora bien, en ninguno de los artículos mencionados se lleva adelante un estudio sistemático sobre las prácticas docentes que permita sostener las conjeturas. En cambio, si es posible encontrar diversos trabajos que realizan propuestas de enseñanza, el punto común de estos es plantear posibles abordajes que se ubican por fuera o en margen de las delimitaciones curriculares, ya sea por uso de estrategias de enseñanza, recursos didácticos o abordaje de temáticas. Así las propuestas buscan escapar al mandato neoclásico de la prescripción curricular y moldear nuevas prácticas de enseñanza para los docentes.

En esta línea conviene destacar los materiales de desarrollo curricular elaborados por el Ministerio de Educación e Innovación del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires que presentan secuencias didácticas tanto para el espacio curricular de la formación general como para el bachillerato orientado en Economía y Administración<sup>35</sup> Respecto a temáticas, resulta interesante la propuesta de Camargo Salvatierra, N. y Sturla, J. (2018) para incorporar la mirada de género en diferentes temáticas usualmente enseñadas en la orientación Economía y Administración de la escuela secundaria de la Provincia de Buenos Aires. Por su parte, Nebbia (2018), propone utilizar las viñetas de humor como recurso didáctico para el abordaje de temáticas sociales transversales a diversas disciplinas sociales. En tanto, Lo Cascio (2018)

---

<sup>35</sup> La propuesta para el espacio curricular obligatorio Economía de la formación general se denomina “Asesoría joven para el desarrollo latinoamericano” publicado en 2019. En tanto para el bachillerato orientado se puede ver la propuesta “Conocer el mundo del trabajo” publicada durante el 2020.

propone la utilización de la estrategia del estudio de caso para abordar problemáticas laborales desde una mirada transdisciplinar e integradora.

Otro aspecto dentro de la dimensión de las prácticas de enseñanza refiere a la débil tradición escolar de economía en la escuela secundaria. Como muestran Barneix, et. al (2020), la economía se incorpora a la escuela secundaria recién en 1993 con la Ley Federal de Educación N°24.195, para las nuevas orientaciones del Polimodal, hasta entonces las escuelas comerciales tienen un marcado sesgo contable. Luego con la sanción de la Ley de Educación Nacional N.º 26.206 del año 2006 economía cobra mayor relevancia dado que se definen Núcleos de Aprendizajes Prioritarios (NAP) brindan un marco de contenidos comunes para el conjunto del sistema educativo. Sin embargo, la existencia de contenidos mínimos para economía no la constituye en una materia obligatoria y común para todas las escuelas secundarias de Argentina, por caso la Provincia de Buenos Aires no cuenta con un espacio curricular específico para economía dentro de la Formación General y solo se dicta economía dentro de la formación orientada del bachillerato en Economía y Administración.

En esta línea conviene destacar un trabajo de Lis y Pérez (2014) donde las autoras identifican la débil tradición escolar como un desafío que la enseñanza de la economía en la escuela secundaria debe superar. La afirmación se sostiene a partir de información recogida en forma sistemática en espacios de capacitaciones para docentes de la provincia de Buenos Aires y en las prácticas de residencia realizadas en el marco del profesorado en Economía de la Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires).

También es posible pensar que la débil tradición escolar de economía se expresa en los manuales o libros de texto editados, donde por el fuerte predominio del paradigma neoclásico expresado en las ediciones se encuentra una escasa diversidad en la oferta de este importante recurso de enseñanza. Así lo entienden los trabajos de Grasso (2013) y Gómez Bucci (2016). En el primero, la autora realizó un relevamiento a docentes de economía en cursos de capacitación de tres distritos de la Provincia de Buenos Aires y un curso de posgrado de la Universidad Nacional de Mar del Plata, donde encuentra que los libros de texto, como principal recurso de enseñanza, presentan en su mayoría el pensamiento neoclásico y se ajustan a los diseños curriculares de la jurisdicción. Por su parte, Gómez Bucci (2016), también destaca a los libros de texto como recurso didáctico estratégico y plantea un análisis comparativo del tratamiento de contenidos en tres manuales. En su análisis encuentra una deficiencia en el tratamiento del diseño curricular de la jurisdicción y plantea la necesidad de construir nuevos materiales para la enseñanza. Si bien ambos trabajos muestran a los libros de texto en línea con el pensamiento neoclásico, no evalúan de la misma manera su alineación con los diseños curriculares.

También respecto a los materiales curriculares y los libros de textos utilizados en la enseñanza y el aprendizaje de economía en las escuelas secundarias conviene referenciar la investigación de Arroyo (En prensa) para la provincia de Santa Fe. El autor a partir de entrevistas a docentes y de analizar materiales curriculares se propone mostrar indicios acerca tanto de las nociones económicas socialmente válidas que reflejan los libros de texto como de señalar los criterios de selección de textos utilizados por la muestra de docentes estudiados.

Otros trabajos que analizan de libros de texto para economía en nivel secundario resaltan el tratamiento (o su ausencia) en temáticas de insoslayable actualidad económica. Por caso el trabajo de Rodas Vega (2011) afirma que en los libros de textos de economía analizados acerca del problema de la distribución del ingreso predomina una “visión de la vida social sin conflictos” (p. 159) como si fuese un problema meramente técnico de asignación eficiente de recursos. El artículo de Mohr (2014) sostiene que los libros de texto reproducen la visión



androcéntrica propia de la economía neoclásica donde las mujeres aparecen subrepresentadas en las imágenes, en el uso del lenguaje y en el tratamiento de las temáticas.

Así, respecto a “cómo” y “para qué” se enseña economía en la escuela secundaria, la mayoría de los aportes son propuestas de enseñanza, cuesta encontrar trabajos que describan y analicen las prácticas de enseñanza durante las clases. Vale aclarar que la vacancia en relación con las prácticas de enseñanza es reconocida también para la didáctica de las ciencias sociales por Pagès y Santisteban (2014).

### **La formación de profesores de economía**

Respecto a la formación de docentes de economía en la escuela secundaria, vale resaltar un artículo de López Acotto (2011) donde se exponen reflexiones a partir de un seminario organizado por la Provincia de Buenos Aires para analizar los diseños curriculares de los profesorado del área de las ciencias sociales en dicha jurisdicción. La principal conclusión del autor es la existencia de una “importante desconexión entre las expectativas de logro y los contenidos curriculares de la formación docente, así como también, entre la formación docente y los contenidos de economía que deben impartir en la escuela” (López Acotto, 2011, pág. 152). En un sentido similar, Aronskind (2011) afirma que “la baja profesionalidad del cuerpo docente en economía sin duda fue históricamente otra fuente adicional de dificultad para comprender los contenidos” (pág. 16).

En ambos trabajos se pone en la lupa la formación docente inicial como variable explicativa de las dificultades u obstáculos presentes en los docentes para enseñar economía, no obstante, en ambos casos las conclusiones surgen de reflexiones con escaso sustento en investigaciones sistemáticas.

Otro aporte en torno a la cuestión de la formación de los docentes de economía es el realizado por Diana Lis (2020). En el trabajo se destacan las propuestas implementadas en el profesorado en Economía de la Universidad Nacional del Sur, donde se busca contribuir, dentro de la formación inicial, en el campo de la enseñanza de la economía para propiciar en los futuros profesores, la observación, el análisis y la reflexión sobre las prácticas de enseñanza. Las acciones son implementadas desde la cátedra “Didáctica especial de la enseñanza de la economía” y los “Talleres Integradores de enseñanza de la economía” En palabras de la autora, “se incita a los futuros docentes a integrar el trabajo de campo y la investigación con el aprendizaje y la enseñanza en sí misma, para promover nuevas habilidades y diferentes modos, tanto de acceso como de construcción de conocimiento” (Lis, 2020, pág. 269)

En el marco de una investigación llevada a cabo por Wainer et. al (2019) dentro de la Unidad Interdepartamental de Investigaciones del Instituto Superior del Profesorado “Dr. Joaquín V. González” de la Ciudad de Buenos Aires se analiza la bibliografía que se utilizó en la materia Economía desde 1962 hasta 2017 en el profesorado. Esta investigación tiene especial importancia en la formación de docente de economía ya que es el único profesorado de gestión pública en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires.

Ahora bien, el principal resultado del trabajo de Wainer et. al (2019) muestra que los libros de texto más representativos son de autores extranjeros, masculino, editado en la Ciudad de Buenos Aires. Los autores evalúan que su legibilidad es de normal a algo difícil, dada su naturaleza principalmente teórica. Asimismo, los libros omiten las referencias epistemológicas respecto a la forma de construcción del conocimiento, lo cual es propio del paradigma neoclásico. En tal sentido, las conclusiones de Wainer et. al (2019) similares a las descriptas por Arroyo (En prensa) para la provincia de Santa Fe.



Por último, es posible referenciar un trabajo que exploró la formación inicial y continua de los docentes que enseñan economía en la escuela secundaria a partir de una encuesta digital distribuida mediante correo electrónico y grupos de docentes en redes sociales. Los resultados muestran que los docentes de economía son principalmente mujeres de entre 30 y 50 años con más de 10 años de antigüedad que se desempeñan en 1 o 2 establecimientos educativos. Respecto a las titulaciones predominan los Profesores de economía egresados de instituciones terciarias de gestión pública. Gran parte de los encuestados realizaron una segunda carrera de educación superior y una elevada proporción logró finalizarla. (Lo Cascio, 2020).

### **Metodología de investigación**

Este apartado detalla los instrumentos para la recolección de datos y la construcción de la muestra. Vale resaltar que los resultados que se describen en esta ponencia son derivados de una investigación más amplia para la tesis de maestría en educación de la Universidad de Quilmes que busca describir las prácticas de enseñanza de economía en las escuelas secundarias de la Ciudad de Buenos Aires<sup>i</sup>.

Se utilizan dos instrumentos para la recolección de datos sobre las variables que permiten describir la estructura y organización de las clases sin presencialidad en el contexto de la emergencia sanitaria por COVID-19. El primero de los instrumentos es una encuesta autoadministrada mediante un formulario en línea que busca recabar información para conocer datos personales, laborales y de formación académica del docente. Se utilizó un cuestionario autoadministrado vía internet, que abarcaba preguntas abiertas y cerradas. Se realizó una prueba piloto con colegas cercanos que permitió mejorar las preguntas tanto en sus formas como en su contenido, en especial, se realizó una revisión respecto a la cuestión de género y el uso de lenguaje inclusivo<sup>ii</sup>.

La difusión del formulario se realizó mediante grupos de docentes de economía tanto por vía correo electrónico como mediante redes sociales. Esta situación provocó la respuesta de más de setenta docentes de todo el país, por tanto, la selección de casos consideró no solo el desempeño como docente de economía en la Ciudad de Buenos Aires, sino también género, antigüedad, tipo de gestión del establecimiento y turno de desempeño.

De este modo, se seleccionaron para la muestra nueve docentes de las cuales siete son mujeres y dos son varones, en cuanto a la distribución por rangos etarios la muestra contiene una docente de entre 30 y 40 años, cinco docentes entre 40 y 50 años y una mayor a 50 años. Respecto al tipo de gestión hay cinco docentes que trabajan en escuelas de gestión pública, tres de gestión privada y una de escuelas secundarias pertenecientes a la Universidad de Buenos Aires. En relación con las titulaciones, cuatro tienen título de “Profesor/a de economía, Ciencias Económicas u otro similar”, dos son Contadoras Públicas, una es “Licenciado/a en Administración u otro similar”, un “Licenciado/a en economía u otro similar” y, finalmente, una con título de “Técnica Superior en Administración de Empresas”.

### **Las clases de economía durante la pandemia**

La emergencia sanitaria y la particular situación de confinamiento de la población no impidieron que las escuelas continuaran funcionando, pero sin presencialidad. Así, ocurrieron múltiples y heterogéneas modificaciones de la vida escolar por las restricciones de presencialidad que impactaron tanto en las clases, en las prácticas de enseñanza como en las experiencias y aprendizajes de los estudiantes (Terigi, 2020).

Esta ponencia describe los resultados en relación con las estructuras y organización de las clases sin presencialidad a partir de testimonios docentes de economía en escuelas secundarias de la Ciudad de Buenos Aires. Se consideran los tiempos, los espacios, las frecuencias, las formas de agrupamientos de estudiantes y los medios de comunicación utilizados durante las clases sin presencialidad. Así es posible hallar indicios que permiten reconocer tres tipos de las clases sin presencialidad, con características y elementos comunes para agrupar las experiencias recogidas en las entrevistas.

Un primer agrupamiento de clases se caracteriza por “emular la presencialidad” mediante la recreación de un aula virtual en plataformas de reuniones virtuales. La frecuencia es, generalmente, semanal y permite delimitar el tiempo de clase, separándolo de las tareas extraclase que realizan los estudiantes en forma, mayoritariamente, individual. Es posible conjeturar que esta reconfiguración de la clase habilita una mayor profundidad en el desarrollo de las temáticas, junto con la utilización de variados recursos didácticos tanto en la clase sincrónica como, en forma diferencial, en las tareas extraclase. De este modo, se abre la posibilidad de proporcionar diversas oportunidades y tipos de aprendizajes, donde predominan las tareas de expresión de opiniones e intercambios interpersonales junto con tareas de memoria, reproducción o reconocimiento de información en diversos recursos.

Asimismo, las prácticas de enseñanza con clases sincrónicas tuvieron como elemento común la prevalencia de la explicación docente como tipo de enseñanza privilegiado, esto puede deberse a la posibilidad de establecer un diálogo e intercambios fluidos en las plataformas de reuniones virtuales. De esta manera, se observa una preponderancia compartida respecto a los métodos de enseñanza por inducción e instrucción. En consecuencia, los objetivos de aprendizaje manifestados por los docentes en las entrevistas se vincularon con reconocer o diferenciar vocabulario, términos o relaciones conceptuales, lo cual también es compatible con criterios de evaluación dicotómicos o pocos claros, que dejan apreciar las entrevistas. Por último, las prácticas de enseñanza que se ajustan al primer grupo, en líneas generales, se ubican dentro de la selección de contenidos curriculares, con un criterio de secuenciación tradicional de “lo simple” a “lo complejo” y agrupamientos por lógica de conexiones y dependencias.

Un segundo agrupamiento se caracteriza por “diferenciar o personalizar la enseñanza”, dado que el aula virtual fracasa por escasa participación de estudiantes, los docentes sostienen la formalidad de las clases sincrónicas como “bajada institucional”, pero a su vez establecen espacios y tiempos de clase diferenciados para los estudiantes que no participan en los encuentros sincrónicos. Un caso opta por “personalizar la enseñanza”, de esta manera, establece una temática amplia y avanza en los contenidos adecuándose a los tiempos, espacios y recursos que propone cada estudiante. El norte de objetivos de aprendizajes es difuso, pero subsiste. En el otro caso del agrupamiento puede observarse que la enseñanza cedió su lugar a la contención, a la escucha o el acompañamiento. Sostener o recuperar el vínculo escolar es lo primordial de esta práctica docente. Esta situación se refleja en la entrevista que no recoge elementos suficientes para describir en forma completa su práctica de enseñanza dado que el propio docente afirma, “no estoy enseñando”.

Un tercer grupo se define a partir de una “bajada institucional” que opta por no realizar clases sincrónicas, lo cual deriva en un difuso espacio de clase que tiene como punto de encuentro el blog institucional de la escuela. Se infiere, a partir del relato de las entrevistas, que el tiempo asincrónico de la clase promueve reducidas y acotadas interacciones entre docentes y estudiantes. El medio de comunicación que predomina es el correo electrónico y el blog de la escuela, que permite enviar y recibir las actividades. En consecuencia, la asincronía desdibuja los límites de la clase al tiempo que permiten ampliar las chances de lograr comunicaciones

o interacciones entre docentes y estudiantes con escasa posibilidades de conectividad o disposición de equipos.

Ahora bien, la situación es compatible con un escenario en el cual el docente se encuentre en continua disposición para situación de clase, pero con clara dependencia de los tiempos, momentos y espacios de sus estudiantes. En cierta forma, los indicios permiten inferir que son los estudiantes quienes demandan enseñanza, lo cual repercute en las prácticas docentes no solo por la limitación de las interacciones, el alcance de la enseñanza, sino también por la selección y utilización de recursos que aparecen restringido al uso de textos. En consecuencia, las tareas de aprendizajes se relacionan con la memoria, reproducción o reconocimiento de información, tanto con el trabajo sobre la base de guías de lectura como con búsquedas bibliográficas sobre temas específicos y la posterior elaboración de una presentación, a modo de informe.

## Bibliografía

- Aronskind, R. (2011). Enseñanza de la economía: el deber de superar el estigma de la "ciencia triste". En V. Wainer (Comp.), *Enseñar economía hoy: Desafíos y propuestas alternativas al paradigma neoclásico*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Arroyo, H. (En prensa). *Una mirada sobre los materiales curriculares propuestos para la enseñanza de la Economía en Santa Fe*. Tesis de Maestría en Didácticas Específicas. Universidad Nacional del Litoral.
- Barneix, P., Cáceres, V., Sisti, P., Alvarez Ortiz, M., Gómez Bucci, P., & López, A. (2020). ¿Estar o No estar? la enseñanza de la Economía en la escuela secundaria argentina desde los diseños curriculares. *¿Por qué y para qué enseñar Economía? Contribuciones, reflexiones y desafíos para la enseñanza de la Economía en la escuela secundaria y el nivel superior. Actas de las VII Jornadas de Enseñanza de la Economía de la UNGS* (págs. 160-171). Los Polvorines: IDH-UNGS.
- Basabe, L., & Cols, E. (2010). La enseñanza. En A. W de Camilloni, E. Cols, L. Basabe, & S. Feeney, *El saber didáctico* (págs. 125-161). Buenos Aires: Paidós.
- Buraschi, S., Ciribeni, F., Dvoskin, N., Fanzini, J., Fernández Massi, M., Olmedo, G., & Viego, V. (2016). La formación de economistas en Argentina y Uruguay: la distribución de la carga horaria por áreas temáticas en nuestros planes de estudio. En M. Treacy, *Enseñanza de la Economía: contribuciones para una reflexión crítica sobre nuestra formación en ciencias económicas y nuestras prácticas docentes en la escuela y la universidad* (págs. 80-95). Los Polvorines: UNGS.
- Cáceres, V. (2015). Educación secundaria: vaivenes en el diseño curricular de Economía en la provincia de Buenos Aires. En V. Wainer (Comp), *La enseñanza de la economía en el marco de la crisis del pensamiento económico*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Chang, H.-J. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Buenos Aires: Debate.
- Cols, E. (2007). *Sentidos personales y configuraciones de acción tras la semejanza de las palabras Vol. 2*. Ciudad de Buenos Aires: Tesis de doctorado. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.
- Consejo Federal de Educación. (2012). *Resolución 180/12. Anexo 1*.
- Dubrovsky, J. (2011). Comprender el mundo que nos rodea para aprender economía. En V. Wainer (Comp), *Enseñar economía hoy : desafíos y propuestas alternativas al paradigma neoclásico*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

López Acotto, A. (2011). Formación docente y enseñanza de la economía en la provincia de Buenos Aires. En V. Wainer, *Enseñar economía hoy: desafíos y propuestas alternativas al paradigma neoclásico* (págs. 152-158). Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Lora, E., & Ñopo, H. (2009). *La formación de los economistas en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Mohr, R. (2014). La concepción de género en la enseñanza de la economía: antecedentes para una propuesta de investigación a partir de manuales escolares. En V. Wainer, *La enseñanza de la economía en el marco de la crisis del pensamiento económico* (págs. 45-58). Los Polvorines: UNGS.

Pagès, J. (2005). La educación económica de la ciudadanía. *Cooperación Educativa*(77), 45-48.

Pérez, I. (2016). Contrapuntos en torno al concepto, metodología y enseñanza de la economía: notas críticas para comprender la construcción y transmisión del conocimiento en las ciencias económicas. *Ciencias económicas*, 13(2), 21-48.  
doi:<https://doi.org/10.14409/rce.v2i0.6431>

Rikap, C., & Arakaki, G. (2011). La licenciatura en Economía (FCE-UBA): reflexiones respecto a su pasado y su presente, aportes para su futuro. En V. Wainer, *Enseñar economía hoy : desafíos y propuestas alternativas al paradigma neoclásico*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Rodas Vega, E. (2011). La enseñanza de problemáticas socio-económicas: una propuesta para el abordaje de la distribución de la riqueza. *Enseñar economía hoy : desafíos y propuestas alternativas al paradigma neoclásico* (págs. 159-174). Los Polvorines: IDH. UNGS.

Rozenwurcel, G., Bezchinsky, G., & Rodríguez Chatruc, M. (2007). *La enseñanza de la economía en Argentina*. Buenos Aires: Centro iDeAS-UNSAM.

Santisteban, A. (2008). La educación para la ciudadanía económica: comprender para actuar. *Revista Íber*(58).

Santisteban, A. (2013). La alfabetización económica de la ciudadanía. *Uno Revista de Didáctica de las Matemáticas*(62), 21-30.

Sisti, P. (2018a). ¿Ayer deseo, hoy realidad? Algunas consideraciones sobre la elaboración del curriculum de Economía de la escuela secundaria bonaerense. En M. Treacy, *Enseñar Economía en la Escuela Secundaria y en el Nivel Superior: reflexiones epistemológicas, propuestas didácticas y experiencias en el aula* (págs. 10-32). Los Polvorines: UNGS.

Sisti, P. (2018b). ¿Qué economía enseñamos en la escuela secundaria? notas sobre la enseñanza de la economía en la escuela secundaria de la Provincia de Buenos Aires. *Revista Contribuciones a la Economía*.

Sisti, P. (2020). ¿“Otra Economía” en la Nueva Escuela Secundaria? Un análisis del diseño curricular de la escuela secundaria de la Ciudad de Buenos Aires. *Otra Economía*, 13(23), 67-86.

Terigi, F. (2020). Aprendizaje en el hogar comandado por la escuela: cuestiones de descontextualización y sentido. En I. Dussel, P. Ferrante, & D. Pulfer, *Pensar la educación en tiempos de pandemia : entre la emergencia, el compromiso y la espera* (págs. 243-250). Ciudad de Buenos Aires: UNIPE: Editorial Universitaria.

Tobio, O. (2011). Acerca del discurso neoclásico: algunas resonancias entre la enseñanza de la economía y la geografía social. *Enseñar economía hoy : desafíos y propuestas alternativas al paradigma neoclásico* (págs. 138-146). Los Polvorines: IDH. UNGS.

Wainer, V. (2015). La didáctica de la economía en la formación de profesores: un enfoque pedagógico y político. En V. Wainer (Comp), *La enseñanza de la economía en el marco de la crisis del pensamiento económico*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Wainer, V., Lamónica, A., de Escalada Pla, A., Cava, F., Sartirana, F., & Campana, M. (2019). *Cada maestrillo, ¿con qué librito? Un análisis de la bibliografía de la materia Economía en el Departamento de Ciencias Económicas del Instituto Superior del Profesorado “Dr. Joaquín V. González” (1962-2017)*. Ciudad de Buenos Aires: UIDI JVG.



# MODELOS ECONÓMICOS. EL ROL CRUCIAL DE LOS SUPUESTOS

Fabris, Julio Eduardo

(Instituto de Investigaciones económicas – FCE UBA)

Failla-Rossi, Pablo

(Becario Propai FCE UBA)

## Resumen

En esta ponencia se analiza críticamente la metodología usual de los economistas de razonar con base en modelos estilizados que incorporan supuestos de funcionamiento de la economía que pueden ser discutibles. En especial se cuestiona la dependencia crucial de los resultados respecto de los supuestos alternativos de comportamiento y la inclusión o exclusión de variables.

En el trabajo se analiza el tema y se ejemplifica con un modelo EGC de la economía argentina, mostrando como, pese a la sofisticación del modelo, los resultados dependen crucialmente de los supuestos de comportamiento propuestos por el analista.

**Palabras clave:** Modelos Económicos - Supuestos cruciales - Formalización

## Abstract

This paper critically analyzes the usual methodology of economists of using stylized models that incorporate assumptions of the operation of the economy that may be debatable. In particular, the crucial dependence of the results on the alternative assumptions of behavior and the inclusion or exclusion of variables is questioned.

In the paper the subject is analyzed and exemplified with an EGC model of the Argentine economy, showing how, despite the sophistication of the model, the results depend crucially on the behavioral assumptions proposed by the analyst.

**Key words:** Economic Models - Crucial Assumptions – Formalization

## I - La economía de los modelos

En la disciplina económica se ha ido imponiendo desde mediados del siglo pasado la metodología de ilustrar las reflexiones sobre los fenómenos económicos mediante modelos. Estos pueden construirse con base en gráficos, tal como era el uso a comienzos del pasado siglo (Marshall, Hicks, etc.) o con base en ecuaciones como luego comenzó a popularizarse, en la medida en que la Economía se fue afirmando como ciencia particular, y los economistas tuvieron que desarrollar conocimientos específicos de matemáticas, cada vez más sofisticados.

Obviamente existe una relación entre los gráficos y las ecuaciones, pero al inicio se suponía que la expresión de las relaciones entre variables expresada en los primeros podía ser más fácilmente comprensible, sobre todo para el público “educado”. Esta era la idea de Marshall que, por sus ideales democráticos, entendía que el votante (obviamente el ciudadano pudiente de la Inglaterra de 1900) debía estar informado de los temas económicos.

Es por eso que tanto, Marshall como Hicks, que manejaban con solvencia los métodos matemáticos, eligieron esa forma en sus textos más importantes. aunque agregaban anexos matemáticos con las ecuaciones pertinentes

En la medida en que las relaciones entre variables se fueron complejizando, fueron incluso sumándose nuevas herramientas matemáticas. Por ejemplo, para el análisis del equilibrio general se incorporó la topología, rama de la matemática que permitió el análisis de una gran cantidad de variables (precios, dotaciones, etc.) necesarias para las demostraciones.

Otro ejemplo es la utilización de la optimización intertemporal, propugnada inicialmente por la escuela de la Nueva Macroeconomía Clásica, pero ahora extendida al resto de los enfoques. Las metodologías utilizadas (Control Óptimo y Programación Dinámica) se han sofisticado tanto que en algunos casos sólo pueden resolverse mediante la utilización de recursos computacionales.

Lo mismo cabría decir de los modelos de Equilibrio General Computable, una derivación del Equilibrio General que incorpora herramientas del análisis de insumo-producto, y que utiliza funciones de oferta y demanda que se optimizan. En general estos modelos requieren incluso de programas computacionales específicos (GAMS y otros) para su resolución.

En general los modelos utilizan una formulación matemática que relaciona las variables en análisis. De esa manera se pueden cuantificar las reacciones de las variables ante cambios impuestos en alguna de ellas o en los parámetros que las relacionan. Los cambios impuestos pueden ser racionalizados como perturbaciones exógenas, o sea ajenas al modelo, o como políticas económicas implementadas con alguna intencionalidad por las autoridades monetarias o fiscales.

El trabajo con modelos tiene varias virtudes que conviene resaltar. Una de ellas es que las relaciones entre variables quedan perfectamente determinadas, obviando muchas confusiones y malentendidos que fueron muy usuales en las discusiones en el período de la “economía literaria”. Por ejemplo, todavía hoy se sigue discutiendo cuál era la teoría de la determinación de la tasa de interés que sostenía Keynes y en el ámbito del enfoque marxista no se resuelve aún el acertijo sobre la teoría del valor que sostenía Marx, luego del célebre desafío de Engels en el prólogo de los volúmenes póstumos de *El Capital*.

A esta claridad en la formulación contribuye también el hecho de que hay ciertos elementos sobre los que ya se han conseguido amplios consensos en la disciplina. Por ejemplo, la definición de las variables económicas. Cualquier economista entiende y comparte lo que es el Tipo de Cambio Real o el Gasto Público y la existencia de estadísticas periódicas sobre la evolución de estas variables confirma dicho consenso.

Por otra parte, es necesario señalar que la formulación matemática de los modelos le brinda a los mismos mucho prestigio, muchas veces en abstracto de sus méritos específicos. Este prestigio (que se traslada a la disciplina y en ese sentido es bienvenido) es, sin embargo, utilizado muchas veces con fines políticos, sin mencionarse que se trata de las conclusiones de un modelo que puede estar equivocado a pesar de que sea irreprochable en su confección matemática. En ese sentido casi no hace falta mencionar (pero lo haremos igual) a los llamados a la desregulación del mercado laboral (eliminación de salarios mínimos, indemnizaciones, convenios colectivos, etc.) que fueron la norma en nuestro país durante el régimen de convertibilidad y que hoy en día comienzan a oírse nuevamente.

Por otra parte, actualmente es necesario tener una fuerte formación matemática (en especial en las técnicas ahora usuales para los modelos) para entender muchos de los artículos que se publican en las revistas especializadas. Eso lleva a una especialización que aleja el conocimiento de la teoría económica del público en general y permite que los “expertos” sean los supuestos detentadores de las soluciones para los problemas de la economía de un país.

Sin embargo, el consenso conseguido en la definición de las variables en juego y la clara y definida relación entre ellas que el modelo define no han conseguido resolver otros problemas que aún subsiste. Por ejemplo, no hay el mismo consenso sobre cuáles variables deben estar

incluidas en un modelo o excluidas del mismo, ya sea porque su variación debido a las perturbaciones de interés no resulta importante para el analista o, más frecuentemente, porque no se considera que su reacción a las perturbaciones influya a su vez en las que sí se ha decidido incluir.

Un caso muy conocido por los economistas argentinos es la inclusión o no de los cambios en la distribución funcional del ingreso cuando se analiza el impacto sobre el producto de una variación del tipo de cambio. Su inclusión en los primeros modelos estructuralistas latinoamericanos alteró los resultados previstos por los modelos keynesianos de economía abierta, mostrando efectos recesivos en lugar de expansivos ante una devaluación.

Está claro que el hecho de que la disciplina no haya podido ponerse de acuerdo sobre el hecho de que las devaluaciones sean expansivas o recesivas habla en contra de la calidad del conocimiento construido hasta la actualidad, y por supuesto hay modelos para uno y otro caso, con las sutilezas y rigurosidades matemáticas usuales.

Otro ejemplo de más larga data es la polémica sobre el efecto de la emisión monetaria sobre la economía, en especial sobre la actividad y los precios. Desde hace más de 2 siglos se discute si el aumento de la cantidad de dinero promueve esencialmente el aumento de precios o en realidad estimula el crecimiento de la economía

Esta discusión, en la cual ambos “bandos” citan ejemplos empíricos que apoyan una u otra postura parece haber tenido su origen en dos experiencias históricas contrapuestas, a saber: La inflación generalizada ocasionada por la afluencia hacia Europa del oro de América durante el siglo XVI, por una parte, y la relativa estabilidad del siglo XVII y XVIII, cuando el oro siguió llegando pero el ingreso en la revolución industrial permitió que ese dinero financiara el crecimiento económico.

El colmo de esta dispersión de enfoques y su aceptación resignada por parte de la disciplina puede ubicarse en la adjudicación del Premio Nobel de Economía a dos autores que sostienen teorías exactamente opuestas sobre el funcionamiento de los mercados financieros (Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel en 2013 a Robert Shiller y Eugene Fama, compartido también por Lars Hansen)

La existencia de estas diferencias en los enfoques hace que se relativice fuertemente la confianza en las prescripciones de la ciencia económica. Si a la misma causa pueden seguirle dos efectos contrarios ¿Cuál es entonces la validez de la teoría económica?

La situación actual de la disciplina nos muestra la existencia de una corriente principal (mainstream) cuyos postulados y modelos tienen la primacía en la difusión y la enseñanza académica y otros enfoques, comúnmente llamados heterodoxos, que quedan empequeñecidos por la falta de aceptación institucional, pero cuyos aportes no pueden ignorarse. Por decirlo de alguna manera, no se trata de la ciencia astronómica frente a los terraplanistas.

Incluso, afortunadamente, los voceros de las corrientes heterodoxas han logrado filtrar su mensaje de forma tal que no ha podido ser ignorado. Es así como hay varios que se han hecho acreedores a premios Nobel (Krugman, Stiglitz, etc.) aunque luego su voz es sofocada por el gran peso de la corriente principal, especialmente cuando se refieren a temas de importancia política.

Desde hace bastante tiempo algunos autores, intentando ubicarse en una posición neutral, se han detenido a reflexionar sobre este problema tratando de llamar la atención sobre las drásticas consecuencias que se derivan de las decisiones o supuestos bajo los que están construidos los modelos.

En esta ponencia rescatamos el aporte pionero de Amartya Sen (1963) y las reflexiones de Taylor y Lysy (1979) quienes intentan dilucidar los distintos resultados que se obtienen de los modelos al construirlos con distintos supuestos.

Más cercano en el tiempo el libro de Dani Rodrik (2015) presenta el problema desde el punto de vista de un asesor de políticas económicas para los países en desarrollo.

Rodrik escribe su libro motivado por una situación concreta: Fue contratado por la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard y debió compartir el día a día con sociólogos, politólogos, historiadores, etc. En ese ámbito fue receptor de las críticas de los científicos sociales a la ciencia económica. Es interesante que esta reflexión sobre el estado de su ciencia haya surgido en Rodrik en la medida en que sale de un ámbito cerrado de la profesión. Pareciera que, entre economistas, se naturalizan cuestiones que, en un contexto más abierto, aunque también científico, requieren de una explicación.

Para aclarar la situación de Rodrik, se trata de un heterodoxo que intenta sostener sus ideas formulándolas con las herramientas usuales de la ortodoxia. Por eso es que sus artículos incluyen mucha econometría y modelos matemáticos. El sostiene que lo hace así porque cree en esas herramientas, aunque sería dable pensar también que la utilización de las mismas es una especie de “tarjeta de admisión” a las revistas especializadas más prestigiosas. De hecho Krugman y Stiglitz también utilizaron modelos bastante sofisticados para dar a conocer sus ideas heterodoxas y recién luego de su reconocimiento como economistas destacados han prescindido de las mismas y sus textos actuales son más conceptuales y polémicos que técnicos.

Rodrik comienza por reconocer que hay distintos modelos que, frente a la misma situación, presentan recomendaciones de política discrepantes. Es lo mismo que intentaban clarificar Sen y Taylor y Lysy.

Para el autor:

*Cada nueva generación de modelos no hace que las generaciones anteriores sean erróneas o menos relevantes; simplemente, lo que hacen es ampliar el rango de conocimientos de la disciplina.*

....

*Los modelos antiguos continúan siendo útiles; los nuevos simplemente cubren los huecos.*

Los párrafos citados revelan una concepción de la ciencia económica que se aleja bastante del ideal popperiano, que es el que basamento de los trabajos empírico – estadísticos en Economía. Dado el contenido econométrico que este autor suele incluir en sus trabajos, resulta extraño que sostenga este enfoque más bien ecléctico. Si todos los modelos valen, entonces no hay falsación. En sus palabras:

*La disciplina avanza mediante la expansión de su catálogo de modelos y la mejora de la conexión entre estos modelos y el mundo real. La diversidad de modelos económicos es la necesaria contrapartida a la flexibilidad del mundo social.*

En realidad, esta concepción de la ciencia se parece más a un programa de investigación científica regresivo en el sentido de Lakatos, donde a cada refutación de la teoría (del modelo en este caso) le sucede una explicación post-hoc (un nuevo modelo) que funciona como un “remiendo” de la teoría.

En su optimismo, Rodrik nos dice que en realidad se trata de ampliar la gama de modelos disponibles para hacer avanzar la ciencia económica. El autor nos da la clave para la selección del modelo adecuado para cada circunstancia (país, región, problema, etc.). Nos señala que la guía en esta estantería de modelos serán los “supuestos críticos”, sobre los que agrega

*La clave de la relevancia empírica de un modelo es el realismo de sus supuestos críticos, esto es, aquellos supuestos cuya alteración produciría un resultado significativamente distinto.*

Y también:

*¿Acaso puede una colección de ejemplos ... llegar a ser considerada una verdadera ciencia? Sí, siempre que tengamos en cuenta que los modelos contienen información sobre las circunstancias en las que pueden ser relevantes y aplicables. Los modelos nos dicen cuándo podemos usarlos y cuándo no.*

No compartimos esta visión de Rodrik y llamamos la atención a su aparente ceguera respecto de la jerarquización existente en la ciencia económica. En el mundo de las publicaciones académicas, las posiciones docentes, las becas y los subsidios hay una corriente principal que se impone. Incluso en el caso del análisis de las políticas económicas, donde podría suponerse que habría un fuerte interés en evitar los errores por sus consecuencias ruinosas sobre la economía en su conjunto, las soluciones ortodoxas son la regla, como ya se ha visto con el tristemente recordado Consenso de Washington y su aplicación a los países en desarrollo durante la última década del siglo pasado.

Por otra parte, el autor no se priva de señalar los grandes desaciertos de la teoría y la política económica, tan llena de ejemplos en las últimas décadas. En su análisis de la Nueva Macroeconomía Clásica es lapidario:

*El principal atractivo de la nueva teoría residía en el propio modelo: los microfundamentos, las matemáticas, las nuevas técnicas, los estrechos vínculos con la teoría de juegos, la econometría y otros campos económicos muy bien considerados hacían que la nueva macroeconomía pareciese estar años luz por delante de los modelos keynesianos.*

Y luego:

*La desconexión entre la nueva teoría clásica y la economía real acabó convirtiéndose en un enorme problema durante y tras la crisis financiera de 2008. ¿Cómo es que los economistas no fueron capaces de predecir la llegada de esta crisis?*

Sin embargo, luego de este rapto de sinceridad surge la defensa del status quo de la disciplina *La buena noticia es que la mayoría de los economistas acabaron aprendiendo la lección ofrecida por esta experiencia.*

Hay en el texto de Rodrik algo que contradice su filosófico espíritu crítico y es la asepsia ideológica que supone en la economía. Es de señalar que, siendo la economía una ciencia social, es casi seguro que los puntos de vista del economista estarán teñidos por su visión del mundo, es decir por su ideología. Esto es algo reconocido en el resto de las ciencias sociales. También es *vox populi* que la visión de los economistas está fuertemente influida por su formación basada en la centralidad de las evaluaciones costo-beneficio, los comportamientos egoístas y el pensamiento racional y maximizador. En este sentido es interesante señalar que los novedosos experimentos sobre comportamiento y decisiones económicas propuestos por la teoría de los juegos y que por comodidad y cercanía solían realizarse con los alumnos de los cursos de la licenciatura en economía ya no se realizan allí. Resulta que los alumnos de la carrera de economía presentaban sesgos en sus resultados respecto del resto de las disciplinas. Sesgos hacia un comportamiento egoísta y super-racional que reflejaban la educación que estaban recibiendo.

Rodrik capta algo de esta crítica

*los no economistas suelen percibir de la economía tiene todo el aspecto de un simple panegírico a los mercados, la racionalidad y el comportamiento egoísta.*

*... también estaba claro que los economistas no pueden sino culparse a sí mismos por este estado de las cosas. El problema no es sólo su autosatisfacción y su a menudo doctrinario apego a una forma determinada de ver el mundo...*

Pero la desestima:



*Sin embargo, me dio la impresión de que muchas de las críticas procedentes del exterior no eran acertadas. Existía demasiada desinformación sobre la verdadera labor de los economistas, y no pude evitar pensar que algunas de las prácticas del resto de las ciencias sociales podrían mejorarse si se prestara más atención a la argumentación analítica y a las pruebas, que son el punto de apoyo de los economistas.*

Esta toma de posición lo lleva a encontrar un compromiso con el estado de la ciencia económica y su sincero deseo, como economista especializado en desarrollo económico, de no cometer los errores que ha visto desplegarse en los últimos años a partir de las presiones y “condicionalidades” de los organismos supranacionales (FMI, BM, etc.)

*Hoy en día el nuevo mantra para los economistas especialistas en desarrollo, expertos financieros y organismos internacionales es que no existe un único paquete de políticas económicas aplicable a todos y cada uno de los países, y que las reformas domésticas deben confeccionarse a la medida de las circunstancias concretas de cada país.*

Sin embargo, reconoce que no hay una “ciencia de la elección del modelo” o criterios que permitan detectar cuáles son los supuestos adecuados para cada caso, con lo cual los resultados resultan ser determinados (en parte o en todo) por las elecciones del economista.

*Estos problemas se ven agravados por el hecho de que en la práctica se acepta que los economistas no tengan en cuenta las condiciones bajo las que sus modelos resultan realmente útiles. Si se les pregunta a bocajarro por la teoría, la mayoría puede recitar de carrerilla todos los supuestos necesarios para obtener un resultado concreto; después de todo, ése es el objetivo último del diseño de modelos. Sin embargo, ante la pregunta de qué modelo es más relevante para Bolivia o Tailandia, o cuál se adapta mejor al mercado de televisión por cable o al de naranjas, probablemente se las vean y se las deseen para proporcionar una respuesta coherente.*

En esta ponencia se analiza críticamente el presentado hasta aquí y se ejemplifica con un ejemplo de presentación de un modelo EGC de la economía argentina, mostrando como, pese a la sofisticación del modelo, los resultados dependen crucialmente de los supuestos de comportamiento propuestos por el analista.

### **Un modelo de la economía argentina en la convertibilidad**

Para ejemplificar la dependencia de los resultados respecto de los supuestos en los que se basan los modelos presentamos el denominado “Modelo Estándar” diseñado por Lofgren, Harris y Robinson (2002). El modelo es en esencia una gama de diversos modelos, dado que incorpora preprogramadas distintas opciones de supuestos alternativos entre las cuales el usuario del modelo puede escoger. Según la combinación concreta de supuestos escogida, se obtendrá un modelo específico dentro de una gama de modelos que comparten una estructura en común fija. Nos detendremos en la selección de dos modelos que los autores denominan respectivamente “neoclásico” y “keynesiano”.

Analizaremos la reacción de la economía a una liberalización del comercio exterior durante el período de la convertibilidad (última década del siglo pasado)

Para entender el punto que aquí se quiere señalar, es necesario destacar que en este tipo de modelos se genera una perturbación o una política económica determinada y se estudian las reacciones de las variables de interés ante ese shock. Es necesario entonces determinar qué variable será la que reaccione para llegar a un nuevo equilibrio macroeconómico. Es generalmente en esta decisión en donde difieren el modelo neoclásico y el modelo keynesiano.



En la categoría “gobierno”, en ambos escenarios (neoclásico y keynesiano) corresponde elegir aquella en que el ahorro (déficit o superávit) del sector público es flexible y por lo tanto no es necesario ningún ajuste en las tasas impositivas para llegar evitar que cambie . Dicho de otro modo, las tasas impositivas no se alteran y el ahorro público equilibra.

En cuanto a la relación con el resto del mundo (RdM), también en este caso elegimos la misma opción en ambos modelos, por razones históricas. La economía mantiene su tipo de cambio constante como sucedió durante el período de la convertibilidad, al tiempo que el saldo de la balanza comercial es flexible y por lo tanto el ajuste lo proporciona el flujo de capitales que debe financiarlo. Por lo tanto, balance comercial y flujo de capitales varían en misma cuantía.

| SECTOR EXTERNO          | 2        | GOBIERNO                       | 1        |
|-------------------------|----------|--------------------------------|----------|
| Tipo de cambio          | Fijo     | Ahorro del Gobierno            | Flexible |
| Ahorro del RdM          | Flexible | Tasas impuesto a las ganancias | Fijas    |
| Saldo Balanza Comercial | Flexible |                                |          |

**Figura 1:** Opciones preprogramadas comunes a ambos escenarios.

Para producir bienes y servicios, además de insumos intermedios se utilizan los factores productivos capital y trabajo. En el modelo neoclásico ambos factores son móviles, es decir que pueden trasladarse sin inconvenientes de un sector productivo de la economía a otro. Además, se los supone plenamente empleados al tiempo que su remuneración (tasa de interés para el capital y salario para el trabajo) es flexible. Es decir que el modelo neoclásico ajusta por precio y no por cantidad en los mercados de factores. Es de hacer notar que si bien en el agregado la cantidad de cada factor es fija, puede redistribuirse entre los diferentes sectores luego del shock.

En todo modelo macroeconómicamente consistente, ahorro e inversión agregados (S-I) deben igualarse. Sin embargo, el mecanismo por el que se logra dicha igualdad en la economía en su conjunto es motivo de debate. En el escenario neoclásico es el ahorro quien determina a la inversión, la cual es flexible en términos reales para amoldarse a las decisiones de ahorro. Las propensiones marginales a ahorrar del sector privado son fijas, por lo que la variación porcentual en la cantidad ahorrada por hogares y empresas es idéntica a la de su respectivo ingreso. Así mismo, el gasto del gobierno en bienes y servicios es fijo en términos reales, mientras que el consumo de los hogares es flexible.

| S-I                       | 3             | AMBOS FACTORES           | FMOBFE               |
|---------------------------|---------------|--------------------------|----------------------|
| Tipo                      | Ahorro dirige | Caracterización          | Móvil                |
| Inversión                 | Flexible      |                          | Pleno empleo         |
| PMA de hogares y empresas | Fijas         | Remuneración en c/sector | Flexible, mismos pp. |
| G                         | Real fijo     | Cantidad                 | Fija                 |
| C                         | Flexible      |                          | En c/sector          |

**Figura 2:** Opciones preprogramadas propias del escenario neoclásico.

Para conformar el escenario keynesiano en el modelo Estándar, en la caracterización del factor trabajo, se permite una situación de desempleo. En consecuencia, la cantidad de trabajadores empleados en la economía es pasible de aumentar o disminuir, al tiempo que su salario real disminuye o aumenta (respectivamente).

Adicionalmente, en el escenario keynesiano se invierte la causalidad y es la inversión (fija) quien determina al nivel de ahorro. La inversión real se supone exógena, dado que son los “*animal spirits*” quienes la determinan.

| S-I                       | -                | FACTOR                   | CAPITAL              | TRABAJO   |
|---------------------------|------------------|--------------------------|----------------------|-----------|
| Tipo                      | Inversión dirige | Caracterización          | Móvil                | Móvil     |
| Inversión                 | Real fija        |                          | Pleno empleo         | Desempleo |
| PMA de hogares y empresas | Fijas            | Remuneración en c/sector | Flexible, mismos pp. | Flexible  |
| G                         | Real fijo        | Cantidad                 | Agregada             | Fija      |
| C                         | Flexible         |                          | En c/sector          | Flexible  |

**Figura 3:** Opciones preprogramadas propias del escenario keynesiano.

Subtítulo: Simulación y resultados

En ambos escenarios, neoclásico y keynesiano, se simula la eliminación de aranceles a la importación de productos industriales en la economía argentina de 1993. Esta simulación es una versión estilizada de la liberalización de la economía asociada al período de la convertibilidad. La matriz insumo producto y elasticidades necesarias para la calibración fueron tomadas de Fabris (2014).

En la figura 5 se consignan los cambios porcentuales en las variables económicas de interés debido a la eliminación de aranceles, para ambos modelos.

| AGREGADO         | NEOCLÁSICO | KEYNESIANO |
|------------------|------------|------------|
| CONSUMO          | 0,90%      | -4,11%     |
| INVERSIÓN        | 22,89%     | -          |
| COMPRAS GOBIERNO | -          | -          |
| EXPORTACIONES    | -6,59%     | -11,47%    |
| IMPORTACIONES    | 46,74%     | 33,54%     |
| PBI              | 0,15%      | -6,82%     |
| TRABAJO          | -          | -16,43%    |
| CAPITAL          | -          | -          |

**Figura 5:** Variación porcentual respecto a base. Términos reales.

En ambos modelos específicos, la quita de aranceles a los productos industriales importados abarata los mismos en la economía local y aumenta su demanda, en detrimento de la demanda de las manufacturas producción nacional.

En el escenario neoclásico se observa un magro crecimiento del producto real del 0,15%, dado que la utilización de ambos factores productivos continúa siendo plena por los supuestos. El trabajo y el capital sólo se desplazan desde los sectores industriales perjudicados hacia otras actividades, principalmente la construcción. Adicionalmente, se produce un significativo aumento de la inversión del 22,89% que podría dar lugar a una modernización productiva o crecimiento posterior, ya sea debido a mejoras de productividad o al mero aumento del stock de capital (el cual se supone que se empleará plenamente).

Sin embargo, el análisis keynesiano que permite la existencia de desempleo y en el cual la inversión real se asume fija, alerta sobre una fuerte caída del empleo del 16,43% con la consecuente reducción del producto del 6,82%.

| AHORRO E INVERSIÓN | PREVIO | NEOCLÁSICO | KEYNESIANO |
|--------------------|--------|------------|------------|
| AHORRO PRIVADO     | 17,1%  | 17,3%      | 17,2%      |
| AHORRO DEL RdM     | 2,1%   | 6,8%       | 6,3%       |
| AHORRO DEL GOB.    | -0,2%  | -1,2%      | -4,5%      |
| INVERSIÓN          | 19,1%  | 23,0%      | 19,8%      |

**Figura 6:** Inversión y componentes del ahorro como porcentaje del producto.

En ambos escenarios, la quita de los aranceles implica una merma en la recaudación gubernamental que genera un incremento en el déficit del sector público. Dicho incremento es mayor en el escenario keynesiano, dado que se añade la disminución de recaudación en los distintos tributos relacionados al nivel de actividad.

También coinciden ambos modelos específicos en pronosticar aumento del déficit comercial y del ritmo de endeudamiento externo, dado que se incrementa el nuevo ahorro que el resto del mundo presta cada año al país. Johansen alertó sobre la posibilidad de situaciones engañosas, en las que resultados que parecen positivos u optimistas conllevan la generación de grandes déficits (externos y/o fiscales) que no pueden ser sostenidos en el largo plazo, y generarán pérdidas de bienestar futuro e incluso pueden devenir en crisis.

Se muestra entonces cómo la diferente configuración de los modelos, en el sentido de cuál es la variable que permanece fija y cuál la que reacciona para restablecer el equilibrio, altera los resultados del modelo. Mientras los economistas neoclásicos pronostican un fuerte (y saludable) crecimiento de la inversión, los economistas keynesianos prevén una fuerte caída del empleo. Desgraciadamente, a la distancia, ya sabemos quién tuvo razón.

### Bibliografía

FABRIS, J. E. (2014). “*Perfil productivo y distribución del ingreso en la Argentina de fin de siglo*”. (Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.).

Lofgren, H., Harris, R. L., & Robinson, S. (2002).”*A standard computable general equilibrium (CGE) model in GAMS*” (Vol. 5). Intl Food Policy Res Inst.

Rattso, Jorn (1982) Different Macroclosures of the Original Johansen Model and their impact on Policy Evaluation

Rodrik, Dani (2015). Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science

Sen, Amartya (1963) Neo-classical and Neo-Keynesian theories of distribution

Taylor, Lance y Lysy, Frank (1979) Vanishing Income Redistribution. Keynesian Clues about Model Surprises in the Short Run. Journal of Development Economics

## NECESIDAD DE ENCUENTRO ENTRE EL ENFOQUE DE LA FELICIDAD Y EL ENFOQUE DE LAS CAPACIDADES

Caravaggio, Leonardo A.  
(UBA)

### Resumen

El presente trabajo se propone analizar el potencial conflicto entre libertad y felicidad, en tanto objetivos de la justicia distributiva. Su hipótesis principal es que no existe una contradicción ineludible entre el enfoque de las capacidades y el enfoque de la felicidad. Incluso más, la omisión de uno de los enfoques en el análisis podría llevar a resultados contraintuitivos, por lo que cabría verlos como enfoques complementarios. Se espera así poder contribuir a la discusión aportando claridad respecto a en qué casos resulta más útil un enfoque, el otro o incluso en qué casos se puede lograr una síntesis superadora.

**Palabras Claves:** Felicidad, Enfoque de la felicidad, Enfoque de las capacidades, Utilidad, Justicia, Libertad

### Abstract

The present work aims to analyze the potential conflict between freedom and happiness, as objectives of distributive justice. His main hypothesis is that there is no inescapable contradiction between the capabilities approach and the happiness approach. Furthermore, the omission of one of the approaches in the analysis could lead to counterintuitive results, so they could be seen as complementary approaches. It is thus hoped to be able to contribute to the discussion by providing clarity regarding in which cases one approach is more useful, the other, or even in which cases an overcoming synthesis can be achieved.

**Keywords:** Happiness, Happiness Approach, Capabilities Approach, Utility, Justice, Freedom

### Felicidad o libertad

Desde los desarrollos de Bentham y Mill, la felicidad ha ocupado un lugar destacado a la hora de discutir teorías del bienestar y de justicia distributiva. El utilitarismo, nombre que dieron a su posición y que adoptó como criterio de justicia la maximización de la utilidad (que puede entenderse como felicidad/placer), llegó incluso a ser la teoría dominante durante gran parte del siglo XX.

“...durante mucho tiempo -durante más de un siglo- la economía del bienestar estuvo dominada por un enfoque particular, a saber, el utilitarismo, iniciado en su forma moderna por Jeremy Bentham y defendido por economistas como Mill, Edgeworth, Sidgwick, Marshall, y Pigou, entre muchos otros economistas destacados. El utilitarismo le dio a la felicidad el estatus de ser especialmente importante en la evaluación de los estados sociales y las políticas públicas. Fue durante mucho tiempo la teoría "oficial" de la economía del bienestar de una manera única. De hecho, una parte sustancial, incluso de la economía del bienestar contemporánea, sigue siendo en gran medida utilitaria.” (Sen, 2008, pág.17).

“Durante gran parte de la filosofía moral moderna, la teoría sistemática predominante ha sido alguna forma de utilitarismo. Una razón de esto es que ha sido adoptado por una larga lista de escritores brillantes que han construido un cuerpo de pensamiento

realmente impresionante en su alcance y refinamiento. A veces olvidamos que los grandes utilitaristas, Hume y Adam Smith, Bentham y Mill, eran teóricos sociales y economistas de primer orden; y la doctrina moral que elaboraron se enmarcó para satisfacer las necesidades de sus intereses más amplios y para encajar en un esquema integral.” (Rawls, 2006, pág.18).

Sin embargo, los potenciales conflictos entre la maximización de la felicidad y la protección de derechos básicos, así como problemas internos en torno a la definición y medición de la felicidad, dieron lugar a teorías no utilitaristas, que priorizaron distintas concepciones de libertad, dejando de lado cualquier noción de felicidad. El objetivo dejó de ser maximizar la felicidad, y pasó a ser lograr una distribución justa de los medios requeridos para que cada uno persiga libremente su concepción de felicidad o de vida, bajo el supuesto de que cuantos más medios tenga un individuo, mejor será su situación. Así, de acuerdo a estas teorías, la justicia tiene por objeto la libertad y no la felicidad. La búsqueda de la felicidad dependerá de cómo cada uno luego la quiera y pueda desarrollar. Para estas teorías concentrar la atención en objetivos finales, como la felicidad realmente obtenida por las personas, o incluso las diferencias de riquezas que alcancen, representa un problema ya que cada quién puede tener distintos objetivos de vida o distinta suerte al lograr alcanzar el objetivo propuesto.

“La consecución de la felicidad en el sentido más amplio de una vida feliz, o de un periodo feliz de la propia vida, supone siempre un cierto grado de buena fortuna.” (Rawls, 2006, pág.371)

En este sentido concentrarse en distribuir justamente las libertades, para que cada quién elija quien quiere ser, parece resolver estos problemas.

Ahora bien, investigaciones empíricas sobre los principales problemas que aquejan a las sociedades desarrolladas (es decir con acceso a libertades) muestran problemas que podrían caracterizarse como de infelicidad general, y por tanto no adjudicables a mera mala fortuna. ¿Cómo podría decirse que es justa una sociedad, aunque libre, infeliz? Ciertos indicadores señalarían que sociedades libres y económicamente exitosas parecen poder ir de la mano con la infelicidad colectiva. Dicho de otra manera, incluso sociedades que se han vuelto más justas, otorgando mayores libertades en función de ofrecer más medios a los ciudadanos, dan lugar a índices altos de consumo de drogas, obesidad, crímenes violentos, etc. Por otro lado, nuevos estudios que analizan la felicidad subjetiva sugieren que no siempre mayores medios garantizan más felicidad y ponen el foco en otras condiciones necesarias para el desarrollo del bienestar.

De manera que, si bien el utilitarismo centrado en la felicidad mostró sus deficiencias, el abandono del mismo para concentrarse en bienes primarios, recursos, o capacidades, también parecería ofrecer una propuesta deficitaria. De aquí la necesidad de repensar la tensión existente entre felicidad y libertad y a su vez de buscar una propuesta superadora.

### **El enfoque de la felicidad y el enfoque de las capacidades**

En economía han adquirido cada vez más protagonismo dos enfoques: el enfoque de la felicidad (EF) que, como su nombre lo sugiere, le da un lugar prioritario a la felicidad, y el enfoque de las capacidades (EC), que se concentra más en las capacidades para lograr los funcionamientos que cada quién decida valorar.

Tanto el EC como el EF buscan dar respuesta a ciertos límites del utilitarismo como teoría del bienestar y de la justicia distributiva. Ambos nacen en la década del setenta y se desarrollan en forma prácticamente independiente.



“Es importante señalar que el EC y el EF provienen de tradiciones diferentes. Sin embargo, ambos pretenden superar los rígidos límites del enfoque económico convencional del bienestar. Tal comparación aparece aún más interesante una vez que consideramos que los dos enfoques han sido desarrollados de forma independiente, con muy pocas referencias cruzadas.” (Bruni et.al. 2008, pág.3)

Como los criterios de evaluación social que cada uno de estos enfoques propone son diferentes, también difieren en lo que ambos buscan medir.

“Capacidad” debe entenderse como posibilidad, donde deben incluirse las combinaciones alternativas que una persona puede hacer o ser. La capacidad es la libertad que la persona tenga para optar entre uno u otro estilo de vida. La definición formal de estos términos surge de Sen (1985):

$$Q_i(X_i) = [b_i | b_i = f_i(c(x_i)) \text{ para algún } f_i(.) \in F_i \text{ y algún } x_i \in X_i].$$

Donde  $Q_i(X_i)$  representa la libertad que tiene una persona para elegir lo que quiera ser o hacer, es decir sus funcionamientos ( $b_i$ ), dados sus recursos personales  $F_i$  (conversión de características en funcionamientos) y su poder de decisión sobre los bienes  $X_i$ . Obsérvese que los bienes ingresan en la función de conversión mediados por la función (no necesariamente lineal)  $c(.)$  que convierte el vector de bienes en un vector con las características de esos bienes. Así,  $Q_i$  puede entenderse como la capacidad de la persona  $i$  dados estos parámetros (recursos y características).

“Un funcionamiento es un logro de una persona: lo que logra hacer o ser. Refleja, por así decirlo, una parte del 'estado' de esa persona. Debe distinguirse de las mercancías que se utilizan para lograr esos funcionamientos. Por ejemplo, andar en bicicleta debe distinguirse de poseer una bicicleta. Debe distinguirse también de la felicidad generada por el funcionamiento, por ejemplo, en realidad, el ciclismo no debe identificarse con el placer obtenido de ese acto. Un funcionamiento es, pues, diferente tanto de (1) tener bienes (y las características correspondientes), a los que es posterior, como (2) tener utilidad (en forma de felicidad resultante de ese funcionamiento), a los que está, en un sentido manera importante, previa.” (Sen 1985, pág.7)

“La totalidad de todos los vectores de funcionamiento alternativos entre los que la persona puede elegir, dados por las circunstancias contingentes, es  $Q_i$ , y eso refleja las capacidades de la persona, es decir, los diversos paquetes de funcionamiento alternativo que puede lograr mediante la elección.” (Sen 1985, pág.18)

Por ejemplo, en lo que se refiere a la capacidad de estar bien nutrido ( $Q_i$ ), deberán considerarse los niveles metabólicos de la persona, su exposición a enfermedades parasitarias, su sexo ( $F_i$ ), sus ingresos y riquezas ( $x_i$ ), sus medios de transporte disponibles, es decir considerados en su posibilidad de ser aprovechados ( $c(x_i)$ ), etc. De esa manera será posible determinar objetivamente si la persona cuenta con la capacidad de estar bien nutrido, o no. Al menos, si está bien nutrido querrá decir que tenía la capacidad de nutrirse bien. Porque puede, luego, que la persona no esté bien nutrida porque está llevando adelante una huelga de hambre, pero ello no quita que posea la capacidad. También podría estar bien nutrido y no poder o decidir no hacer nada útil con su vida, o que le genere bienestar, pero nuevamente eso no quita que tenga la capacidad. Una persona podría tener una bicicleta y dinero para ir a comprar alimento, pero si no sabe o no puede usar la bicicleta de nada le sirve. Tampoco si el lugar donde venden alimentos es demasiado distante. También por razones metabólicas una persona podría necesitar más calorías que otra, o incluso podría ser que la persona no logre aprovechar los nutrientes de los alimentos dado su precario estado de salud (por ejemplo, por una enfermedad parasitaria).

Para el EF el centro no es la capacidad de persona sino su felicidad como logro final. Será justa en este sentido la sociedad que garantice la felicidad de sus individuos. Pero no necesariamente en sentido utilitarista, ya que al menos algunos autores del EF entienden a la felicidad de forma más amplia. Esta problemática es central al presente trabajo ya que como se discutirá en profundidad, una teoría del EF que no dé cuenta de una interpretación más amplia de la felicidad corre el riesgo de resolver el problema del EC volviendo al esquema utilitarista simplemente incorporando una forma de medir la utilidad. Por el contrario, si se logra una conceptualización más amplia de la felicidad será posible dar respuesta tanto a la problemática utilitarista como al problema de la sociedad libre pero infeliz del EC.

El EF nace de la utilización de información subjetiva como medida de bienestar. La medición de la felicidad subjetiva se obtiene mediante la recopilación de respuestas a preguntas del tipo: ¿Usted cuán feliz es? ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la vida? El EF se basa principalmente en la psicología y particularmente en la psicología positiva, y también más recientemente en aportes de la neurología / neurociencias. Para la economía, la incorporación de datos provenientes de encuestas nunca fue fácil. Incluso este tipo de datos suele ser rechazado por su carácter de “blando”. Para la psicología en cambio, preguntarle a una persona como está, es central, incluso la manera más directa y certera de aproximarse a su objeto de estudio.

El presente trabajo se preguntará: ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno de estos enfoques?

El EC entiende que para alcanzar una sociedad justa no es tan importante la felicidad sino más bien mejorar las capacidades. Para esto, se necesita lograr un equilibrio entre muchos objetivos. El EF se equivocaría tanto en perder de vista que son muchas las cosas que se valoran (no sólo la felicidad), como en aceptar los reportes que las propias personas dan sobre sus sentimientos, sin tener en cuenta fenómenos como las preferencias adaptativas, que pueden llevar a personas injustamente tratadas a convencerse de que no están tan mal y de que, incluso, son felices. El EF, por su parte, presta atención a la insatisfacción vivida en sociedades desarrolladas. Una gran pregunta problema de este enfoque es: ¿Por qué las sociedades más ricas no siempre son más felices? ¿Qué sentido tiene contar con mayores libertades, con mayor cantidad de medios, si ello puede ir de la mano con una infelicidad colectiva, tal como es reportada por sus ciudadanos? El EC se equivocaría luego si ignorara por completo la importancia de la felicidad como un fin, es decir, si no diera respuesta al problema de las sociedades que aún con libertad no alcanzan una buena vida en alguna forma razonable de entender la misma.

Imagínese en paralelo la vida de dos niñas de unos doce años de edad: la primera vive en el África Subsahariana. Toda su vida su familia luchó por conseguir apenas lo necesario para comer, incluso objetivamente medidos los nutrientes recibidos durante su vida fueron insuficientes. Muchas enfermedades asolan su país y su familia. Su esperanza de vida es de unos 52 años. El acceso a la educación en su país es muy limitado, e incluso para quienes acceden, la calidad de la educación está muy por debajo del promedio mundial. Su país es gobernado por una junta militar y las libertades civiles son ciertamente limitadas. Es sorda de nacimiento, pero sabe leer los labios y se maneja con soltura. Es feliz. Al menos, parece y dice serlo. Su familia la valora y ama. Su comunidad la cuida. Le gusta jugar cantar y bailar con sus amigos y disfruta ir a la escuela. La otra niña vive en Estados Unidos, en una hermosa casa con todo lo necesario y más. Televisor y computadora de última generación, sistema de música, una gran biblioteca, una cocina muy equipada. Jamás le faltó nada. Asiste a una de las mejores escuelas del mundo. Nunca tuvo necesidad de ir al hospital, pero su país cuenta con un sistema público de primerísimo nivel, que sí bien es privado esto no le representa un

problema ya que su familia tiene cobertura. Tiene libertad para viajar donde quiera, podría permitirse estudiar lo que quisiera, vivir su vida con quien decida hacerlo. Sin embargo, se siente abrumada e infeliz. Sus padres están separados y no se interesan mucho por ella. No tiene mucha familia más, ni muchos amigos. La escuela la aburre.

Lo llamativo de estas dos historias es que no son para nada extrañas, sino más bien esperables. Y algo en cada una de ellas no termina de estar bien. No se trata de hacer un elogio del subdesarrollo sino preguntar si es posible aumentar las libertades y ser feliz. El EC criticaría que la primera niña no tiene las capacidades suficientes para ser feliz, ni el alimento, ni el acceso a la salud y la educación. Incluso, por su sordera, sería importante que se le faciliten las cosas aún más que a sus pares. Puede parecer feliz, pero en el fondo no lo es y ello se debe, en gran parte, a su falta de capacidades. El EF criticaría que la segunda niña aun cuando haya adquirido muchas capacidades no es feliz. Ambos tienen razón, y esto es lo que se pretende proponer.

No existe una contradicción ineludible entre el EC y el EF, sino que ambos pueden ser correctamente articulados y brindar elementos que aportan a la discusión. Incluso más, la omisión de uno de los enfoques en el análisis podría llevar a resultados contraintuitivos, por lo que se trataría de enfoques complementarios. La presente tesis queda bien enmarcada por la siguiente consideración de Bruni et. al.:

“Tanto el EC como el EF persiguen el mismo objetivo de comprender el bienestar y el desarrollo humano con herramientas multidisciplinares, pero siguen dos líneas de investigación distintas. Yendo más allá de sus características particulares y enfatizando sus puntos en común [...] podemos explorar sus sinergias y perspectivas potenciales.” (Bruni et.al. 2008, pág.8)

Yendo más allá de los puntos en común, desde los desacuerdos será posible plantar la semilla de una propuesta superadora, aprovechando las ventajas de cada enfoque. Por ejemplo, el EC pone el énfasis en la libertad de que disponga cada persona para desarrollar su vida, pero como sugieren las investigaciones de Wilkinson y Pickett (2009; 2018), si la desigualdad de ingresos y riquezas es amplia, las relaciones sociales se deterioran y se genera infelicidad, aun cuando las libertades sean extensas. Luego, el EF hace bien en señalar las deficiencias de concentrarse únicamente en la extensión de las libertades.

Por otro lado, reivindicar la importancia del sentimiento de felicidad no debería obligar a limitarse a los reportes que los sujetos hagan de sus sentimientos (con todos los límites que estos tienen) ni a ignorar otros objetivos, como el desarrollo de capacidades. Luego, el EC hace bien en buscar la diversidad de estándares objetivos y la extensión de libertades.

Las capacidades, y las libertades que estas implican, importan, pero siempre en la medida en que contribuyan al logro de una real felicidad, la cual no será pensada meramente como un estado mental capaz de verse afectado por una modificación adaptativa de las preferencias, o inducido por condicionamientos irreales. Si lo que se busca es meramente la libertad, se corre el riesgo de dar lugar a una sociedad infeliz. Si lo que se busca es meramente un estado mental asociado a la felicidad, se puede dar lugar a una sociedad tiránica con miembros que se dicen felices. En línea con la visión aristotélica, la felicidad debe ser entendida como más que un mero estado mental, y su logro depende del logro de ciertas capacidades.

Ahora bien, si, como se discutirá en profundidad, hay una correlación entre índices de problemas sociales y nivel de desigualdad de ingresos y riquezas, y se acepta que el estrés crónico ayuda a explicar esta correlación, basta con vincular el estrés crónico con la infelicidad para poder indicar que, más allá de los reportes subjetivos, las sociedades desiguales son más infelices, independientemente de la extensión de sus libertades. Una persona con estrés crónico tiene respecto de una persona sana, menos capacidad de elegir qué

vida vivir. Desde una postura del EC podría decirse entonces que esta sociedad no cuenta con tantas libertades para desarrollar sus funcionamientos ya que, si bien posee bienes y libertades, la infelicidad y los problemas de salud evidencian por un lado un problema de fines, y por otro lado generan un límite a la libertad para el desarrollo de la vida. Un EC consciente de esta problemática deberá poner énfasis en el desarrollo de las capacidades sociales, ya que sin estas se corre el riesgo de permitir sociedades libres pero infelices o incluso de limitar el aprovechamiento de las demás capacidades presentes. En este sentido la igualdad de ingresos y riqueza, o al menos un cierto criterio de equidad en la distribución de estos, aunque no sea perseguido como un fin de la sociedad si debe ser considerado como un punto de partida necesario para el correcto despliegue de las capacidades de las personas.

El reporte de un sentimiento importa, puesto que, si los miembros de las sociedades ricas y desigualitarias dicen no sentirse felices, admitimos que hay un problema. Pero no lo es todo, ya que, si los pobres manifiestan ser felices, pero padecen estrés crónico (reflejado en su metabolismo, su sistema nervioso, etc.), o en su falta de educación o posibilidades, también admitimos que hay un problema.

Concentrarse en la importancia de las relaciones sociales permite tener por objetivo tanto la felicidad de los miembros de la sociedad, como la relevancia de ciertas capacidades, aquellas que nos permiten presentarnos verdaderamente como iguales en sociedad. Aunque por supuesto, la desigualdad no lo es todo. Una sociedad en la que todos son igualmente pobres también es un problema.

El objetivo será entonces una sociedad justa, libre, desarrollada y feliz. Estos dos enfoques proponen los lineamientos para lograrlo.

### Bibliografía

Nota: Cuando el texto en inglés se cita en castellano, responde a traducción propia.

Agarwall, S.; Mikhed, V.; Scholnick, B. (2016). “Does Inequality Cause Financial Distress? Evidence from Lottery Winners and Neighboring Bankruptcies”. Working Papers 16-4, Federal Reserve Bank of Philadelphia.

Albrecht, G. L. y Devlieger P. J. (1999). “The disability paradox: high quality of life against all odds”. *Social Science & Medicine*. Volume 48, Issue 8, pp. 977-988

Alesina, A.; Di Tella, R.; MacCulloch, R. (2003). “Inequality and happiness: are Europeans and Americans different?”. *Journal of Public Economics*. Vol.88, pp.2009-2042

Aromí, D., Clements, A., 2021. Facial expressions and the business cycle. *Economic Modeling* 102.

Arrow, K. (1951). “Social Choice and Individual Values”. *Cowles Foundation Monographs Series*

Atkinson, A. B. (2015) *Inequality: What Can Be Done?* Harvard University Press.

Becchetti, L.; Massari, R.; y Naticchioni, P. (2010). “Why has happiness inequality increased? Suggestions for promoting social cohesion”. *Society for the study of Economic Inequality*. Mimeo.

Becker, G.S. “A Theory of the Allocation of Time,” *Economic Journal* 75 (September 1965): 493–517.

Blanchflower, D. G. y Oswald, A. J. (2007). “Hypertension and Happiness across Nations”. *University of Warwick*. Mimeo.

Blanchflower, D. G. (2006). “Is Wellbeing U-Shaped over the Life Cycle?”. Mimeo.

Bolton, G., & Ockenfels, A. (2000). ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *The American Economic Review*, 90(1), 166-193. <http://www.jstor.org/stable/117286>

Brickman, P. y Coates, D. y Janoff-Bulman, R. (1978). “Lottery winners and accident victims: Is Happiness relative?”. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, No. 8, pp. 917-927

Bruni, L. (2005). *Economics and Happiness: Framing the Analysis* Oxford University Press. Oxford.

----- (2004). *Civil Happiness*. Routledge

-----, Pugno, M., y Comin, F. (2008). *Capabilities and Happiness*. Oxford University Press

----- y Stanca, L. (2006). “Watching alone: Relational goods, television and happiness”. *Journal of Economic Behavior and Organization* Vol. 65 (2008) 506–528

----- y Porta, P.L. (2007). *Handbook on the Economics of Happiness*. Edward Elgar Publishing

Cacioppo, J.T. y Patrick W. (2008) *Loneliness: Human Nature and the Need for Social Connection*. W. W. Norton & Company

Caravaggio, L.A. (2016) “La Economía y La Felicidad”, *Estudios Económicos*. Vol. 33 N°67 (N.S), pp.97-118.

----- (2015). “Felicidad y Economía. Una Descripción de los Efectos Recíprocos entre Indicadores Subjetivos y Objetivos de Bienestar”, *Revista de Economía y Estadística*. Vol. 53 (1), pp.61-94. 2015.

Cea Anfossi, P. (2011). Relación felicidad - conciencia en John Stuart Mill y Peter Singer a partir de la ética utilitarista. *Theoria*, Vol. 20 (2): 13-19

Clark, A. (2015) *Happiness and Economic Growth: Lessons from Developing Countries*. Oxford University Press

----- ; Frijters, E. y Shields, M. (2007). “Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles”. Institute for the Study of Labor (IZA).

----- ; Layard, R. y Layard, B. (2018) *The Origins of Happiness: The Science of Well-Being over the Life Course*. Princeton University Press

----- y Lelkes O. (2009). “Let Us Pray: Religious Interactions In Life Satisfaction”. Paris School of Economics

Comim, F. (2008). Capabilities and Happiness: Overcoming the Informational Apartheid in the Assessment of Human Well-Being. En Bruni, L. Pugno, M., y Comin, F. Capabilities and Happiness. Oxford University Press

Conill, J. (2004) Horizontes de economía ética. Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen. Madrid, Tecnos.

Cossio, P. (2016). ¿Felicidad o Capacidades? La relevancia de la Intersubjetividad en dos recientes líneas de investigación económica. Tesi di laurea magistrale in fondamenti prospettive di una cultura dell’unità specializzazione: economia e management. Istituto Universitario Sophia.

Damasio, A. (2018) *The Strange Order of Things: Life, Feeling, and the Making of Cultures*. Pantheon Books

----- (2013) *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Destino

----- (2005) *Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain*. Penguin Books

Di Tella, R.; MacCulloch, R. y Oswald, A. (2001). “The macroeconomics of Happiness”. National Bureau of Economic Research.

Diener, E.; Lucas, R.; Helliwell, J.F. y Schimmack U. (2009). *Well-Being for Public Policy*. Oxford University Press.

----- y Biswas-Diener R. (2008). *Happiness: Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth*. Wiley-Blackwell



- Deaton, A. (2013) *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton University Press.
- Desmond, M. (2016) *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. Crown
- Doménech, A. (2013). “Ética y Economía del Bienestar: una panorámica”. En Guariglia, Osvaldo: Cuestiones Morales. Madrid: Editorial Trotta
- Duesenberry, J.S. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumption Behavior*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Durahim A. O.; Coşkun, M. (2015) “#iamhappybecause: Gross National Happiness through Twitter analysis and big data”. *Technological Forecasting and Social Change*. Vol.99, pp.92-105
- Dworkin, R. (2017) "Equality of resources." *Justice and the Capabilities Approach*. Routledge, 113-170
- Easterlin, R. (2021) *An Economist's Lessons on Happiness: Farewell Dismal Science!* Springer
- (2005) Building a better theory of well-being. In L. Bruni and P. Porta (eds) *Economics and Happiness*, Oxford: Oxford University Press.
- (1974) “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence”. in Paul A. D. and Melvin W. R., eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press, Inc.
- Edgeworth, F. (1881) *Mathematical Psychics*. C. Kegan Paul & Co
- (1925). *Papers relating to political economy*. Vol.1 Macmillan and Co.
- Frank, R. (2007) *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. University of California Press
- (2000) *Luxury Fever*. Princeton University Press
- Fraser, N. (2006). “La justicia social en la era de la política de la identidad: redistribución, reconocimiento y participación”. En Fraser N. y Honneth, A.: *¿Redistribución o reconocimiento? Un debate filosófico-político*. Madrid: Ediciones Morata
- Frey, B. (2001). *Happiness: A Revolution in Economics*. MIT Press
- (2001). *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton University Press.
- ;Benesch, C. y Stutzer, A. (2005). “Does watching TV make us happy?”. Institute for empirical Reserch in Economics. University of Zurich.
- Galay, K. (2007). “Patterns of time use and happiness in Bhutan: Is there a relationship between the two?” Centre for Bhutan Studies. Mimeo.
- Galbraith, J.K. (1999) *The Affluent Society*. Penguin Random House
- Gilbert, D. T. (2007). *Stumbling on Happiness*. Vintage
- Gladwell, M. (2015). *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*. Back Bay Books

Graham, C. Felton, A. (2005) “Does Inequality Matter to Individual Welfare? An Initial Exploration Based on Happiness Surveys from Latin America”. CSED Working Paper No. 38, The Brookings Institution. Washinton DC, USA

Haidt, J. (2012). *La mente de los justos: Por qué la política y la religión dividen a la gente sensata*. Deusto

----- (2006). *The Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom*. Basic Books

Hektner, J.M., Schmidt, J.A., Csikszentmihalyi, M. (2007). “Experience Sampling Method: Measuring the Quality of Everyday Life”. Sage Publications

Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2018). *World Happiness Report 2018*, New York: Sustainable Development Solutions Network.

Helliwell, J. F., Putnam, R. D. (2004). “The social context of well-being”. *Philosophical Transactions: Biological Science*, 359, 1435–1446

Hirata, J. (2016). Ethics and Eudaimonic Well-Being. En Vittersø, J. *Handbook of Eudaimonic Well-Being*. Springer

----- (2013). *Happiness, Ethics and Economics*. Routledge

----- (2008). The Division of Labor. En Bruni, L. Pugno, M., y Comin, F. *Capabilities and Happiness*. Oxford University Press

----- (2005). “How Should Happiness Guide Policy? Why Gross National Happiness is not opposed to Democracy.” Institute for Business Ethics, University of St. Gallen/Switzerland and Ibmecc Business School

Iacus, S.M.; Porro, G.; Salini, S. Siletti, E. (2015) “Social networks, happiness and health: from sentiment analysis to a multidimensional indicator of subjective well-being”. <https://arxiv.org/abs/1512.01569>

Hirschleifer, J. (1978). "Natural Economy Versus Political Economy", Working Paper 129 UCLA Economics Department.

James, Oliver (2006). *They F\*\*\* You Up: How To Survive Family Life*. Bloomsbury UK

Kahneman, D. (2011). *Pensar Rápido, pensar despacio*. Debate

----- (2021). *Noise: A Flaw in Human Judgment*. Little, Brown Spark

----- ; Krueger, A.; Schkade, D.; Schwarz, N.; Stone A. (2004). “The Day Reconstruction Method (DRM): Instrument Documentation”. Mimeo.

Kahneman, D., y Tversky, A. (1979). “Prospect theory: An analysis of decision under risk”. *Econometrica*, 47(2), 263–292.

Kimlicka, W. (2002). *Contemporary Political Philosophy*. Oxford Univeristy Press

Krause, A. (2011). “Work to Live or Live to Work? Unemployment, Happiness, and Culture”. Institute for the Study of Labor (IZA).

- Kruger, A. y Mueller, A. (2008). “The Lot of the Unemployed: A Time Use Perspective”. Institute for the Study of Labor (IZA).
- Kelsen, Hans (2008). *¿Qué es la Justicia?* Ariel.
- Kropotkin, P. (2015) *La Moral Anarquista*. Maxim Montoto
- Kross, E.; Verduyn, P.; Demiralp, E.; Park, J.; Seungjae Lee D.; Lin, N.; Shablack, H.; Jonides, J.; Ybarra, O. (2013) Facebook Use Predicts Declines in Subjective Well-Being in Young Adults. PLoS ONE 8(8): e69841. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0069841>
- Kuhn, P.; Kooreman, P.; Soetevent, A.; Kapteyn, A. (2011). “The Effects of Lottery Prizes on Winners and Their Neighbors: Evidence from the Dutch Postcode Lottery”, American Economic Review 101, no. 5
- Layard, R. (2006) *Happiness: Lessons from a New Science*. Penguin Books
- Lyubomirsky, S. Sheldon, K. M., Schkade, D. (2005) “Pursuing Happiness: The Architecture of Sustainable Change”. Review of General Psychology. Vol. 9, No. 2, Pág. 111–131
- Nozick, R (1974) *Anarchy, State, and Utopia*. Basic Books
- Nussbaum, M. (1990) *Love’s Knowledge*, Oxford: Oxford University Press.
- (1999) *Sex and Social Justice*, Oxford: Oxford University Press.
- (2000) *Women and Human Development*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (2003) Capabilities as fundamental entitlements: Sen and social justice, *Feminist Economics*, 9(2–3), 33–59.
- (2006) *Frontiers of Justice: Disability, Nationality, Species Membership*, Cambridge, MA: Harvard University Press
- (2011) *Creating Capabilities: The Human Development Approach*. Belknap Press.
- Marmot, M.G. (2015) *The Health Gap: The Challenge of an Unequal World*. Bloomsbury Press
- Marshall, A. (1892) *Elements of Economics of Industry*. Macmillan and co
- Meier, S. y Stutzer, A. (2004). “Is volunteering rewarding in itself?” Institute for empirical Reserch in Economics. University of Zurich.
- Mill, J. S. (2014). “El utilitarismo”. Alianza Editorial (Primera edición 1984. Original first published 1861)
- (1985). “On liberty”. Penguin Classics (Original first published 1859)
- Moller, D. (2011). “Wealth, Disability, and Happiness”. *Philosophy & Public Affairs*. Vol. 39, No. 2. pp. 177-206
- Ohtake, F. (2012). “Unemployment and Happiness”. Osaka University. Mimeo.

- Oswald, A. (2012). "Happiness and Economic Performance". *The Economic Journal*, 107, Is. 445. pp.1815-1831
- Pareto, V. (1968). *The Rise and Fall of the Elites*. Bedminster Press
- Pikety, T. (2015) *The Economics of Inequality*. Belknap Press
- (2014) *Capital in the Twenty-First Century*. Belknap Press
- Pigou, A.C. (1920). *The Economics of Welfare*. MacMillan and co
- Pugno, M. (2008). Capabilities, the Self, and Well-Being. En Bruni, L. Pugno, M., y Comin, F. *Capabilities and Happiness*. Oxford University Press
- Putnam, R. (2015) *Our Kids: The American Dream in Crisis*. Simon & Schuster
- (2001) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster
- Rawls, J. (2006) *Teoría de la Justicia*. Fondo de Cultura Económica. (Original first published 1971)
- (1995) *Liberalismo Político*. Fondo de Cultura Económica.
- Rojas, M. (2014) *El estudio científico de la felicidad*. Fondo de Cultura Económica
- Rothbard, M. N. (1978). *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*. Collier Books
- Ruiz, J. (2013). Preferencias sociales y racionalidad en la conducta empresaria, un estudio de caso, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas
- Satz, D. (2015). "Por qué algunas cosas no deberían estar en venta. Los límites morales del mercado. Trad. de Hugo Salas. Buenos Aires: Siglo XXI
- Savage, M. (2021). *The Return of Inequality: Social Change and the Weight of the Past*. Harvard University Press
- Scitovsky, T. (1976) *The Joyless Economy*, New York: Oxford University Press
- Sen, A. (2021). *Home in the World: A Memoir*. Penguin Books Ltd
- (2009). *The Idea of Justice*. Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press.
- (2008). "The Economics of Happiness and Capability". En Bruni, L. Pugno, M., y Comin, F. *Capabilities and Happiness*. Oxford University Press
- (2007). *Nuevo examen de la desigualdad*. Alianza Editorial.
- (2005) "Human rights and capabilities", *Journal of Human Development* 6(2), 151–66.
- (1992) *Inequality Re-Examined*, Oxford: Oxford University Press.
- (1999) *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press.
- (1985) *Commodities and Capabilities*. Oxford University Press, USA

- (1982) *Choice, Welfare and Measurement*. Oxford, Blackwell.
- (1980) Equality of what? In S. McMurrin (eds.), *The Tanner Lectures on Human Values*, Salt Lake City: University of Utah Press.
- (1979) Informational Analysis of Moral Principles. In R. Harrison (ed.) (1979) *Rational Action: Studies in Philosophy and Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1973) Behaviour and the Concept of Preference. *Economica*. New SAeries, Vol.40, No 159. Pp.241-259. <https://doi.org/10.2307/2552796>
- Shiller, R. y Akerlof, G. (2000). *Animal Spirits: Cómo influye la psicología humana en la economía*. Gestión 2000
- Sidgwick, H. (2012) *Principles of Political Economy*. 4 Cambridge University Press
- Spangler, G., & Grossmann, K. E. (1993) “Biobehavioral organization in securely and insecurely attached infants” *Child Development*, 64(5), 1439–1450. <https://doi.org/10.2307/1131544>
- Stiglitz, J. (2012) *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Taurus
- & Sen A. & Fitoussi J.P. (2008), Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, disponible en: [www.stiglitz-sen-fitoussi.fr](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr). Consultado 15/04/ 2021.
- Tetlock, P., (2007). Giving content to investor sentiment: the role of media in the stock market. *J. Finance* 62, 1139–1168
- Thaler, R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press
- Uhlaner, C. J. (1989). "Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action". *Public Choice*. 62 (3): 253–285
- Van Praag, B., Romanov, D., Ferrer-i-Carbonell, A. (2010). “Happiness and Financial Satisfaction in Israel: Effects of Religiosity, Ethnicity, and War”. Institute for the Study of Labor (IZA).
- Veenhoven, R. (1984). *Conditions of Happiness*. Springer
- Vittersø, J. (2016). *Handbook of Eudaimonic Well-Being*. Springer
- Wakefield et. al. (2017). “The Relationship Between Group Identification and Satisfaction with Life in a Cross-Cultural Community Sample”. *Journal of Happiness Studies*, Vol.18. Is.3, pp.785-807
- Walzer, Michael (1983) *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. Basic Books
- Wang, D; Al-Rubaie, A; Hirsch, B.; Cameron Pole, G. (2021) “National happiness index monitoring using Twitter for bilanguages” *Social Network Analysis and Mining*. N°11, Art.24.

Wilkinson, R. y Pickett, K. (2018). *The Inner Level: How More Equal Societies Reduce Stress, Restore Sanity and Improve Everyone's Well-Being*. Penguin Press

----- (2009). *Desigualdad: Un Análisis De La (In)felicidad Colectiva*. Turner

Woodward, K; Kanjo, E y Tsanas, A. (2020) Combining Deep Transfer Learning with Signal-image Encoding for Multi-Modal Mental Wellbeing Classification. <https://arxiv.org/abs/2012.03711>



# PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN LA COMUNIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA EDC: CASO INCUBADORA MENDOZA

Silvestro, María Inés  
(UTN Regional Mendoza)

## Resumen

Esta ponencia presenta un trabajo de campo realizado en la incubadora de Mendoza que se haya ligada a la Eociin. (Red Incubadoras Internacional de empresas de EdC). La incubadora propone un programa de entrenamiento en la comunión desde la propuesta de EdC.

El programa de entrenamiento en la incubadora de EdC no es un modelo acabado sino una práctica de acompañamiento a emprendedores que quieran adherir a la cultura de la comunión ofreciendo claves para los procesos de incubación. 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.

**Palabras claves:** Dimensiones- Entrenamiento- Comunión

## I Introducción

Cuando un emprendimiento nace es vital el acompañamiento sobre todo si el acompañamiento es por medio de las incubadoras, ya que allí reciben en forma especializada capacitación continua y acceso a fuentes de financiamiento. Los emprendimientos locales generan en el tiempo desarrollo local ya que crean fuente de empleo, riqueza y promueve una actividad dinámica en el entorno donde nacen.

Esta investigación presenta un trabajo de campo realizado en la provincia de Mendoza en cuanto a un programa de entrenamiento en la comunión desde la propuesta de EdC.

El programa de entrenamiento en la incubadora de EdC, de acuerdo a las entrevista y la observación de campo, permite acompañar a emprendedores a entrenarse para adquirir competencias de comunión, desarrollando empresas de EdC y de esta manera, adquiridas las competencias permitirá fortalecer los vínculos entre las personas( dentro y fuera de la empresa) y donde la solidaridad, la reciprocidad y la comunión son los ejes vitales.

## II Problema de investigación

En la actualidad a nivel mundial, existen las denominadas incubadoras de empresas donde su principal objetivo es ayudar en todo el proceso de incubación a los emprendimientos nacientes, acompañando y motivando a los emprendimientos a que “*salgan del cascaron*” por decirlo de algún modo, para que luego, estos puedan operar en el mercado.

La pregunta de fondo del presente trabajo de investigación sería: ¿Cómo es el programa de entrenamiento llevado a cabo por el Hub de Mendoza? Y ¿Cómo se implementan las habilidades y las competencias de comunión en el ámbito personal, grupal y organizacional?

Las competencias de comunión, son analizadas bajo siete dimensiones de la vida cotidiana que presenta la cultura de la comunión. Ahora bien, de las preguntas de investigación, se desprenden dos consideraciones: la primera tiene que ver con entender la importancia del entrenamiento en las competencias de comunión en los niveles antes citados bajo las siete dimensiones de análisis y la segunda consideración para analizar son las dos visiones de emprender, es decir, cuando se emprende por necesidad o cuando se emprende por vacación. (Tema que será analizado en el marco teórico).

## III. Objetivos

**Objetivos Generales:**

- Describir y analizar las competencias de comunión a las empresas que están en el proceso de acompañamiento de la incubación.
- Analizar cómo se implementan las competencias de comunión en el ámbito personal, grupal y organizacional para un emprendimiento que quiere adherir a la cultura de la comunión, tomados como objetos de estudio.

**Objetivos Específicos**

- Recopilar y sistematizar la información en cuanto al hub de Mza tomados como objeto de estudio por medio de la observación y entrevistas a referentes claves.
- Sistematizar las entrevistas de los casos analizados a través de hechos y testimonios para vincular las prácticas de comunión en todo el proceso de incubación.

**IV. Aspectos metodológicos**

Para la presente investigación, tal como se señaló con anterioridad, se utilizó una metodología cualitativa, en la cual se sustenta de datos de personas, contextos o situaciones en profundidad; en las formas propias de expresión de cada uno de ellos. Se focaliza en una realidad situada, en donde todos los sujetos intervinientes (el que investiga y los participantes) entran en una dinámica flexible a las situaciones analizadas.

La utilización de una metodología cualitativa, implica una interacción entre los sujetos intervinientes en una dinámica flexible, en este sentido los autores Taylor y Bogdan (1984:15-16)<sup>36</sup> definen que el objetivo la investigación cualitativa es: “*comprender el complejo mundo de la experiencia vivida desde el punto de vista de las personas que la viven*”. Dicho de otro modo, en este tipo de investigación, hay una interacción entre el investigado y los participantes. Vasilachis, I (2006:25)<sup>37</sup> 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)<sup>38</sup>:

*“El reconocimiento de la común-uni6n de los sujetos de la interacci6n cognitiva caracteriza a la Epistemologí del Sujeto Conocido: común 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 biografí, de las circunstancias, luchas y logros de su propia existencia”.*

En el trabajo de investigación hay como diría Vasilachis, una común-uni6n por la identidad del que observa con el sujeto-objeto conocido; la entrevista efectuada a los agentes claves en la sistematizaci6n y la observaci6n hecha tanto a los facilitadores como a los incubados, se constat6 en la capacidad de conocer, de compartir contenido y significado dando a la investigaci6n llevada cabo como un aporte de “relacionalidad intelectual y vivencial”.

<sup>36</sup> Taylor y Bogdan (1984: 15-16) Introducci6n a los métodos cualitativos de investigaci6n. Buenos Aires: Ediciones Paid6s.

<sup>37</sup> Vasilachis Irene (2006:25): Estrategias de investigaci6n cualitativa La investigaci6n cualitativa. Ed Gedisa. Barcelona. Espaía.

<sup>38</sup> Vasilachis, Irene (2007a). El aporte de la epistemologí 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].

La recopilación de la información fue primaria, por un lado, fue la tarea de observación con el objetivo de entender el comportamiento de los emprendedores en el proceso de incubación; y, por otro lado, se realizaron entrevistas personales con los “facilitadores” de la incubadora, lo cual permitió la recogida de una valiosa y precisa información.

## V. Marco teórico

En este apartado se analizará como es el programa de entrenamiento llevado a cabo por el Hub de Mendoza, como así también su implementación en las competencias de comunión en el ámbito personal, grupal y organizacional de un emprendimiento que quiere adherir a la cultura de la comunión.

En primer término, resulta importante definir el término competencias y para ello señalaremos el concepto que brinda el centro Universitario EUSA<sup>39</sup> como: *“aquella persona que tiene la capacidad para identificar situaciones problemáticas, aprender y utilizar sus habilidades, conocimientos y motivaciones para actuar y resolver estos problemas y conseguir los resultados perseguidos con un alto estándar de desempeño”*.

Evidentemente que para ser competente requiere, por un lado, de un proceso cognitivo donde las acciones son reflexionadas en relación a los resultados perseguidos y seguidamente y por otro lado, implica un hacer y ese hacer debe ser efectivo, es decir la puesta en marcha de lo que se ideó de manera creativa, empática, responsable, asertiva entre otras competencias. En este sentido, el autor Chávez Hernández cita a Mulder (2007:5)<sup>40</sup> donde se analiza a las competencias en el mundo del trabajo, indicando que las mismas se ven manifestadas en acciones como: *“asumir responsabilidades, capacidades de decisión, prestación de servicio, actuación en el trabajo, actitudes, aptitudes, conocimientos y experiencias que ejercen los individuos a fin de colaborar en los esfuerzos que tiene la empresa para alcanzar sus objetivos”*.

Siguiendo con el manual de competencias<sup>41</sup> señala tres elementos esenciales para el desarrollo de las competencias: *“conocimiento (SABER), habilidad y destreza (SABER HACER) y motivación (QUERER)”*. Por lo tanto, las actuaciones y el comportamiento es la esencia de que las competencias que se manifiesten en la persona, otorgándole mayor crecimiento personal.

Ahora bien, cuando se plantea el “programa de entrenamiento” implica una vinculación tanto teórica como práctica, logrando un aprendizaje significativo en la comprensión y puesta en práctica de las competencias de comunión para el o los emprendedores que desean incubar desde la EdC.

Vale decir entonces, que el entrenamiento implica un proceso en la cual, los entrenados, se preparan para desarrollar tareas específicas, ayuda al cumplimiento de los objetivos de la organización, como también a la efectiva transmisión de información, mejorando las habilidades y destrezas como el desarrollo de actitudes.

En todo este proceso de entrenamiento, se pone énfasis en la importancia de la cultura del dar, del compartir así lo expresan Bruni L y Grevin A ((2017:68)<sup>42</sup>:

*“Un empresario de comunión es finalmente alguien que no considera la riqueza creada en su empresa como algo que le pertenece y que está dispuesto a compartir. Él se esfuerza por compartir el valor creado con aquellos que han contribuido en él; los asalariados, los*

<sup>39</sup> <https://www.eusa.es/wp-content/uploads/2016/11/eusa-manual-de-competencias-2016-interactivo.pdf>

<sup>40</sup> Chávez Hernández Noé (2012:5), *“La gestión por competencias y ejercicio del coaching empresarial, dos estrategias internas para la organización”*. Revista: Pensamiento & Gestión, núm. 33. Universidad del Norte Barranquilla, Colombia

<sup>41</sup> Ibid

<sup>42</sup> Bruni L y Grevin A ((2017:68) La Economía silenciosa. Ed Ciudad Nueva. Bs As Argentina

proveedores, los que han aportado el capital, los clientes, el territorio en el que está inserto, todos aquellos que son llamados “socio”.

Ahora bien, esta reflexión de Bruni y Grevin, de vivir la cultura del dar, del compartir, no se improvisa, sino que requiere una praxis que debe ser entrenada, por ello la importancia de contar con la incubadora donde los emprendimientos y organizaciones adquieran las competencias de comunión; en este sentido el hub de Mza, propone competencias de comunión, en tres niveles: personal, Grupal y organizacional. Cada una de estos niveles son analizados en siete dimensiones distintas como: comunión de bienes- valores relacionales espiritualidad y ética- instrumentos de comunión- armonía en el ambiente laboral- formación y sabiduría y por último comunicación.

El programa de entrenamiento en la comunión desde la incubadora, consta de dos fases:

**Fase 1:**

a) Primer momento: acuerdo recíproco con el emprendedor para acordar los detalles de los momentos de formación y práctica. Al tiempo que permite conocer sus expectativas a corto y largo plazo; cómo así también, confirmar la factibilidad de la del proyecto del futuro incubado.

b) Segundo, Tercer y Cuarto Momento: Son Talleres de formación a la Cultura de Comunión desde el ámbito personal, grupal y organizacional, con metodología online y/o presencial.

Quinto momento: tiene la finalidad de informar y acompañar en las distintas áreas de la gestión (comercial, viabilidad económica, financiera, legal, psicológica). De acuerdo a la experiencia hecha y a las necesidades, cada uno de los emprendedores tendrá su acompañamiento específico.

d) Sexto Momento: Prácticas de la metodología propuesta y feedback.

**Fase 2**

incluye la gestión del emprendimiento y el sostenimiento en el tiempo de la Cultura de comunión.

A continuación, se explicarán los niveles:

**A nivel individual:** *El primer ejercicio de entrenamiento que el emprendedor hace es analizar las expectativas que trae a la incubación. En el planteo del problema se indicó que existen dos tipos de emprendedores: los que emprenden por necesidad y los que emprenden por vocación.*

De la investigación, se observó que emprender por necesidad, en cuanto a las ideas de negocio, son llevadas a cabo sin el total conocimiento del potencial del mercado, se buscan acciones inmediatas y resultados rápidos, provocando que las decisiones no sean las más certeras. Se evidencio por ejemplo como uno de los emprendedores acompañados, emprendía para poder dar de comer a sus hijos, en este marco las historias se repiten porque la necesidad básica no está cubierta, aun contando con trabajos formales no les alcanza para poder vivir dignamente.

En cambio, emprender por vocación resulta de una motivación intrínseca que impulsa a no perder la visión hacia donde se quiere ir; dicha motivación se va consolidando en el tiempo cuando es corroborada y acompañada por empresarios con más experiencia; involucrando a todas las dimensiones de la persona ( físico-psíquico espiritual) traspasa su accionar para convertirlo en su propio ser, así expresa German Jorge<sup>43</sup>: *“La vocación... se manifiesta ... ya no como lo que eventualmente podríamos hacer sino, tajantemente, como lo que no podremos dejar de ser”.*

---

43 Frase extraída de una conversación tenida en la Mariapólis Lía 2019 encuentro de empresarios de EdC

Ahora siguiendo con el entrenamiento a nivel individual, cada emprendedor debe observarse con sus conocimientos, habilidades bajo las siete dimensiones presentadas anteriormente a través de una práctica que consiste en una batería de preguntas orientadoras por cada dimensión. El emprendedor en esta práctica, deberá puntuarse del 1 al 10, siendo el uno la más baja puntuación que él hace de sí mismo, observándose en sus conductas y que el en esa autoevaluación verifica si sus acciones están alineadas a la cultura de la comunidad. En caso que el emprendedor califique 10 significa que considera que no hay nada para modificar porque ya las adquirió o porqué en el momento en que hace esta dinámica de auto observarse cree estar alineado con la cultura de la comunidad.

Es importante aclarar que esta esta práctica de observación de conductas y comportamiento tiene como finalidad, reflexionar y ajustar de manera que el emprendedor pueda visualizar y comprender en función de los conocimientos adquiridos, si sus conductas se reflejan o no al Ideario de la EdC. Todo este trabajo es seguido y acompañado por los facilitadores.

De la entrevista a Gisela Schizzato relata<sup>44</sup>: “*Los talleres de EdC para nosotros como emprendimiento familiar, ha sido un gran regalo. Aunque se hace difícil seguir por la situación económica de argentina. Lo fundamental ha sido la escucha atenta, sostenernos en el momento de crisis, ellos han confiado en nosotros. Creer en nosotros en lo que somos capaces de hacer. Una experiencia de comunión*”. (...) “*Quiero que esta forma de vivir, esta cultura del dar llegue a más personas. Tal vez mi aporte no sea extraordinario, pero cuenten conmigo. Gracias porque siempre EdC es la posibilidad de encontrar nuevas formas concretas de amar.*”

Cabe señalar lo que afirma Philippe Perrenoud (2013: 130)<sup>45</sup> : “*La observación es formadora en el otro sentido: al ver una persona de prácticas reaccionar, incluso sino es «de su responsabilidad», el practicante más experimentado se concienza, por contraste, de lo que hace. Pretende explicar la diferencia, se da cuenta de que no se trata solamente del nivel de experiencia, sino que depende de personalidades, elecciones, historias personales, obsesiones y angustias de unos y otros. Lo cual resulta muy formador para el practicante experimentado y, si acepta verbalizar sus reflexiones y discutir sobre ellas, para la persona en práctica*”.

Continuando con el autor “*saber analizar y explicitar su práctica permite el ejercicio de una lucidez profesional que nunca es total y definitiva, por la simple razón de que también tenemos necesidad, para permanecer en vida, de contarnos historias. Una práctica reflexiva no se basa únicamente en un saber analizar (Altet, 1994, 1996), sino sobre una forma de «sabiduría»*”, (...).

**A nivel grupal**, se refiere cuando el emprendedor decide poner en marcha su negocio y aplica ya no solo sus propias competencias sino cuando las comparte con otros que acompañaran en el negocio que se pretende lograr, llamado *equipo de trabajo*.

Este equipo será el encargado de la gestión del negocio. A este nivel se pretende que el equipo gestione desde la perspectiva de la EdC, siendo cada uno de ellos, “activos en a la construcción de la cultura del dar”. Luego estarán los colaboradores que sin lugar a dudas juegan un rol vital en la organización. Sin ellos, la organización no avanza. En esta línea lo expresa Bruni. Bruni L y Grevin (2017: 68)<sup>46</sup> A afirman:

<sup>44</sup> Entrevista a Gisesla Schizzatto. Una de las incubadas.

<sup>45</sup> Publicación extraída de <https://www.uv.mx/dgdaie/files/2013/09/Philippe-Perrenoud-Diez-nuevas-competencias-para-ensenar.pdf>

<sup>46</sup> Luigino Bruni y Anouk Grevin. 2017. - 1a ed revisada. -Ed: Ciudad Nueva, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Argentina



*Un empresario, según el paradigma de la EdC, es quien considera a cada uno como “co-laborador”, un “co-trabajador” Alguien con quien trabaja de igual a igual a pesar de la diversidad de funciones., independientemente de su cualificación o sus competencias, o del hecho que sea un cliente, un proveedor, o un competidor, un inspector o un banquero...(...) Si tiene una preferencia, es por los más pequeños, los más pobres, los más vulnerables y como consecuencia también los más improductivos, los más ineficaces o ineficientes. Porque sabe que nadie es tan pobre como para no tener nada que dar”*

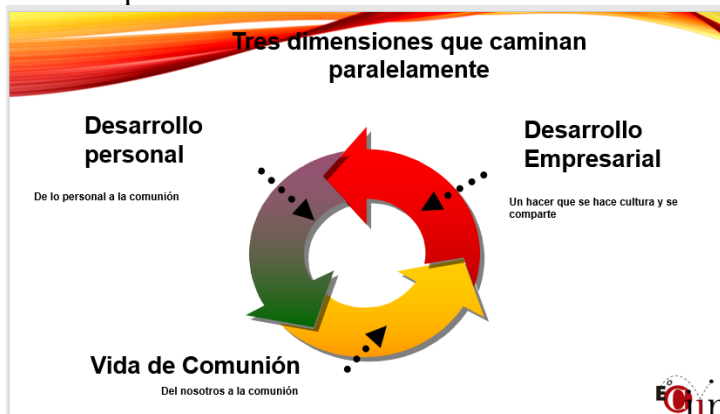
Siguiendo con la lógica de compartir como equipo de trabajo, resulta oportuno citar al autor Tenório (2008:1)<sup>47</sup>, donde reflexiona sobre “la gestión social” afirmando que es un : “proceso gerencial dialógico en que la autoridad decisoria, se comparte entre los participantes de la acción (acción que puede suceder en cualquier tipo de sistema social – público, privado o de organizaciones no gubernamentales)”.

Hay dos elementos que se tiene en cuenta en la gestión social<sup>48</sup>:

a) **La toma de decisión colectiva:** con énfasis en la participación y ejercicio de la ciudadanía, articulando intereses individuales y colectivos; b) **La dialogicidad:** todos tienen la posibilidad de manifestar lo que piensan, sin la presencia de mecanismos de coerción o manipulación. Así, la toma de decisión se vuelve efectivamente colectiva, es decir, en el entendimiento, en la argumentación.

Desde esta perspectiva, la lógica de la comunión implica: compartir los talentos o capacidades individuales poniéndolas en contacto con los demás sin el resquemor que se apropien otros de las ideas dadas o se pierdan en el camino. A modo de ejemplo en la siguiente imagen donde se visualiza lo que se viene analizando:

Tres áreas complementarias



Fuente de la imagen: Elaboración propia del hub Mza para el programa de entrenamiento

En el grafico se puede ver tres áreas que debieran caminar paralelamente: El desarrollo personal, el desarrollo empresarial y las prácticas de comunión. Parafraseando a un empresario de EdC, comunión es: *dar sin sentir que estoy perdiendo, dar sin sentir que estoy quitando.* Y esto se ve reflejado en el modo de hacer de la persona que se proyecta en la organización y viceversa.

Para concluir este nivel, resulta importante destacar que aquí se hace practica; es decir el quipo y ya no mas el emprendedor solo sino todo el equipo se le plantean una batería de preguntas teniendo en cuenta las siete dimensiones, es decir: comunión de bienes- valores

<sup>47</sup> Diplomatura de liderazgo comunitario, promovido por el Movimiento de los Focolares. Material del Módulo 6 pág. 1

<sup>48</sup> Idbi



relacionales espiritualidad y ética- instrumentos de comunión- armonía en el ambiente laboral- formación y sabiduría y por último comunicación. Esta practica es tomada igual que la anterior, la observación y evaluación es personal de cada se observa y ve a los miembros del equipo así cada uno de los integrantes del equipo detrabajo hace lo mismo. Luego en el momento taller se exponen las puntuaciones y se analizan si hubo o no diferencias y como ajustarlas para que haya una comunicación trasparente, armoniosa y sincera. Esto ayuda a que la organización sea más efectiva y sobre todo que haga una experiencia de comunión.

Lógicamente que todo este análisis es acompañado por los facilitadores para mediar y por medio del método “dialógico” se encuentran vías de seguir trabajando en el proyecto.

**A nivel organizacional**, implica las competencias ya no solo con el equipo de trabajo y los colaboradores o trabajadores de la organización, sino más allá, es decir, los clientes, los proveedores, la competencia. Al igual que los otros niveles se les presenta al equipo de trabajo, las baterías de preguntas en las siete dimensiones citadas anteriormente para visualizar y reflexionar como debería alinearse la organización hacia una perspectiva de EdC. Una vez que el quipo contesta las preguntas, en el espacio del taller con los facilitadores para acompañar esta etapa del proceso.

En la entrevista realizadas a los facilitadores del Hub de Mza; se preguntó. **¿Cuál ha sido el aprendizaje desde que se comenzó con el programa de entrenamiento?**<sup>49</sup>

*“La posibilidad de comunión y el crecimiento en la realidad de la EdC y todo su potencial. He aprendido que se puede llevar adelante este proyecto, que esto permite más bien-estar con los incubados y su entorno. Que las personas en general, más allá de tener una creencia religiosa, necesitamos de valores para vivir y honrar la vida”.*

Cabe destacar que la incubación hecha desde el hub de Mza se efectuó a dos emprendedores de la misma Provincias (Un matrimonio que ofrece pizzas caseras y un emprendedor que ofrece viandas) y un tercer proceso de incubación hecha a una pareja de novios que ofrece un servicio integral (gimnasio. Taller de nutrición. Taller para la familia salud entre otros servicios), ubicada en la Pcia de Santa Fe.

Hasta aquí se habló de los tres niveles en el entrenamiento que realiza el hub de Mza: personal, grupal y organizacional. A continuación, se analizará las siete dimensiones enmarcadas dentro de los tres niveles.

La idea central de estas siete dimensiones es que poner en luz las distintas competencias en la comunión bajo los tres niveles. Esto en definitiva responde a lo que se hacía mención anteriormente, es decir que la vida de comunión no solo se engloba a criterio personal, sino que este estilo de vida puede a un cierto punto suscitar en el equipo de trabajo un interés en vivenciar esta cultura como así también fuera de la empresa.

Así lo expresan Bruni L y Grevin A (2017:65)<sup>50</sup> *“Un empresario que se compromete en la Economía de comunión, es alguien a quien el horizonte de su propia empresa no le basta. No le satisface ni siquiera la más bella de las empresas, aunque fuera una multinacional. Es alguien que tiene necesidad de trabajar mirando al mundo entero, apuntando a algo más grande. Es alguien que quiere servir a la humanidad y que, mientras quede un solo hombre sobre la faz de la tierra que no tenga para comer, no se podrá considerar satisfecho”.*

Dimensiones de las competencias de comunión. Como se vera en los distintos cuadros que son siete. En cada dimensión hay una competencia que será analizada en los tres niveles expuestos mas arriba.

<sup>49</sup> Entrevistas hechas a los facilitadores del hub de Mza: Cecsar Cucchi y Luis Erian.

<sup>50</sup> Luigino Bruni; Anouk Grevin. 2017. - 1a ed revisada. -Ed: Ciudad Nueva, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Argentina

a) **Comunión de bienes**

|                           | <b>Nivel personal</b>   | <b>Nivel grupal</b>   | <b>Nivel organizacional</b>   |
|---------------------------|---|---|---|
| <b>Comunión de bienes</b> | <p><u>Actitud hacia la EdC.</u> La actitud como competencia de comunión implica por un lado pensar al elegir las acciones más adecuadas a las diferentes situaciones que vive el emprendedor y que puede adquirir la habilidad, el conocimiento desde la visión de EdC. Y por otro lado la actitud hacia la EdC va acompañado de un modo de hacer, administrar los bienes. Así lo expresa un empresario German Jorge<sup>51</sup>: La actitud típica del empresario de comunión, es la pobreza elegida. Aquella pobreza que lo lleva a sentirse en total dependencia de Dios. Es esta actitud, como la de un niño que confía ciegamente en su padre, la que nos abre las puertas de esa indescriptible, y siempre sorprendente, experiencia de la providencia. Es importante también, desarrollar nuestro talento de asumir oportunamente el riesgo y no pretender instrumentalizar la providencia, el Creador nos ha hecho totalmente libres y esa libertad conlleva su natural aceptación de consecuencias. Debemos ser conscientes, que no podemos asumir riesgos por cuenta y orden de nuestro prójimo.</p> | <p><u>Aceptación del otro y progreso en las conductas de comunión.</u><br/>Esta competencia en el ámbito grupal implica reconocer al otro como otro yo. Así lo expresa Jesús Moran (2013)<sup>52</sup>: <i>Necesitamos unos de otros para ser nosotros mismos. En el diálogo yo regalo al otro mi alteridad, mi la diversidad. Así que no hay miedo a la diversidad, ya que es el regalo que te ofrezco, cuanto más yo soy yo y diferente, más soy y soy un regalo para el otro</i></p> | <p><u>Compromiso con los Valores y la Cultura de la organización.</u><br/>Conocer y comprender la cultura de la organización que quiere adherir a la visión de EdC, significa crear los espacios y las condiciones adecuadas; implica la compartición de roles. Tres características que no deberían faltar para que ese compromiso sea desde el don: Libertad. Universalidad y plural.</p> |

<sup>51</sup> JORGE, German. Documento extraído de un conversatorio <https://www.edc-online.org/fr/header-pubblicazioni/archivio-documenti/convegna-vari/1098-1101-edv-german-george-esp/file.html>

<sup>52</sup> Morán Jesús (2013): Co presidente del Movimiento de los Focolares. Discurso al congreso de la Secretaría de Humanidad Nueva: Tema de El Diálogo: aspectos antropológicos y culturales Castelgandolfo, Roma Italia.

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
|  | Asumir nuestra natural pobreza de medios, nos ayudará a mejorar la administración de los mismos y a desarrollar aquellos ilimitados, como la creatividad, la reciprocidad, la gratuidad |  |  |
|--|---|--|--|

Fuente del Grafico N° 1: Elaboración propia

**b) Valores relacionales**

|                             | Nivel personal  | Nivel grupal   | Nivel organizacional  |
|-----------------------------|---|--|---|
| <b>Valores relacionales</b> | <p><u>Valorar al otro</u><br/>La autora Lubich C(2000:127)<sup>53</sup> en la comunidad de Taiwán en 1997 afirma: “ No admite acepción de personas : <i>Esta si, aquella no Para quien ama así, no existe el simpático o el antipático, el lindo o el feo, ni el grande ni el pequeño, el de mi patria o el extranjero. Todos deben ser amados</i>”.</p> <p><i>Cada persona cuando se relaciona con otra, lo hace a través de una designación- indicación empírico-cognitiva- esto quiere decir que mediante la designación- yo reconozco que alter es un plomero, un colega de la facultad, un vendedor de fruta. La persona emerge luego que la designación hace saltar una reacción moral. Además, cada uno lleva consigo una serie de ideas preconcebidas sobre sí mismo, quién es,</i></p> | <p><u>Disposición para entender y satisfacer las necesidades de los clientes internos</u><br/>Esta competencia ayuda comprender y hacerse comprensible a los demás, escuchando activamente las necesidades sobre todo de los clientes internos. Así lo expresa Argiolas G (2016:180)<sup>55</sup>:<br/>“Una importante característica de la escucha es el silencio de la voz, de la mente y de las raíces culturales”.<br/><i>Esto hace que los vínculos laborales sean abiertos y sinceros.</i></p> | <p><u>Visualizar escenarios relacionales futuros y ejecutarlos.</u><br/>Para efectivizar esta competencia requiere de un dialogo basado en la confianza. Así lo expresa Argiolas G (2000:179)<sup>56</sup>: <i>El dialogo puede ser mucho mas que un simple intercambio de ideas o una conversación: emociones, sentimientos, aspiraciones</i>”.</p> <p>Vale decir entonces que para generar un escenario donde se visualice la cultura del dar, es necesario el dialogo abierto, plural, universal con los proveedores, los clientes, a los competidores. Este constituye el pilar</p> |

<sup>53</sup> Lubich C (2000:127): Como un Arco Iris. Ed Ciudad Nueva. Bs As Argentina

<sup>55</sup> Argiolas Giuseppe (2000:180): *El valor de los valores*. Ed Ciudad Nueva Bs Argentina.

<sup>18</sup> Idbi

|  |  |  |                           |
|--|--|--|---------------------------|
|  | <i>qué se merece, qué es capaz de realizar y hacia dónde debería encaminarse como persona.</i> <sup>54</sup> |  | para escenario cambiante. |
|--|--|--|---------------------------|

Fuente del Grafico N° 2: Elaboración propia

c) **Espiritualidad y Ética**

|                               | Nivel personal   | Nivel grupal  | Nivel organizacional   |
|-------------------------------|--|---|--|
| <b>Espiritualidad Y Ética</b> | <p><u>Identidad</u><br/>                     Cuando se habla de identidad se refiere a las características que debe tener un empresario/ emprendedor. Así lo expresa Luigino Bruni; Anouk Grevin. (2017:69) <sup>57</sup><i>Un empresario, en la lógica del don y de la gratuidad, es finalmente alguien que no considera la riqueza creada en su empresa como algo que le pertenece y que está dispuesto a compartir. No es un predador, un especulador, un acumulador.</i></p> | <p><u>Origen de la mejora continua.</u><br/>                     El origen de la mejora continua implica volver a la fuente, es decir a la esencia de la EdC. Cuando es a nivel grupal, requiere que la organización adquiera como cultura organizacional, la cultura de la comunión, la cultura del dar. La EdC es un estilo de vida, compartido tanto por los que donan como por los que reciben. Uno de los pilares de la EdC es hacerse cargo de la pobreza. La mejora continua no se improvisa, se la debe entrenar para que sea</p> | <p><u>Traducir en acciones los escenarios cambiantes.</u><br/> <u>Mirada profética.</u><br/>                     Según el autor Argiolas G (2000:207)<sup>58</sup>:<br/> <i>Compartirse: La construcción de recíproco apoyo pasa a través de gestos concretos, aun pequeños gestos vividos en la cotidianidad de la vida organizativa y requiere compromiso e involucramiento. Estar en donación, no solo donar algo, sino donarse a si mismos. Esto seria compartir: éxitos, fracasos, esperanzas y preocupaciones.</i></p> |

<sup>54</sup> Silvestro Ma Ines(2009). “¿Es posible compatibilizar la economía de mercado con la solidaridad, la reciprocidad y la comunión?”. Ponencia en el Congreso Latinoamericano de EdC, Bs. As

<sup>57</sup> Bruni L; Grevin Anouk. 2017. - 1a ed revisada. -Ed: Ciudad Nueva, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Argentina

<sup>58</sup> Argiolas Giuseppe (2000:180): El valor de los valores. Ed Ciudad Nueva Bs Argentina.

|  |  |                        |  |
|--|--|------------------------|--|
|  |  | asumida y transmitida. |  |
|--|--|------------------------|--|

Fuente del Grafico N° 3: Elaboración propia

**d) Instrumentos de comunión**

|                                 | Nivel personal   | Nivel grupal   | Nivel organizacional  |
|---------------------------------|--|--|---|
| <b>Instrumentos de comunión</b> | <p><u>Necesidad para formar comunidad</u><br/>                     Para esta competencia se necesita entrenarse en la comunión que genera comunidad, esto implica como afirma Argiolas<sup>59</sup>: “hacer espacio al otro y recibir espacio en el otro”, es decir: <i>Compartir motivaciones, acciones y proyectos. Para Argiolas hay tres elementos vitales: la libertad, la pluralidad y la universalidad.</i></p> | <p><u>Interacción grupal</u><br/>                     El desarrollo de esta competencia requiere de 5 instrumentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acuerdo sincero y reciproco.</li> <li>2. Escucha activa en la entrevista personales con los incubados para constatar procesos.</li> <li>3. Narración de las experiencias.</li> <li>4. Entorno comunitario para el aprendizaje.</li> <li>5. Verificación de la puesta en marcha del proyecto un momento de alineación entre la visión de EdC y el emprendimiento tomado como incubación.</li> </ol> | <p><u>Resolver eficazmente necesidades del Contexto organizacional</u><br/>                     Las organizaciones están insertas en un contexto natural. Formar a una comunidad entendida como una organización, es alinearla a los instrumentos que se analizaron antes (nivel grupal) repercutiendo fuera de ella porque las actitudes llevan a un modo de hacer visibles las conductas. Estas, se vuelven efectivas, sino que el modo de hacerlas cambia. El poner al centro a la persona en todo lo que hace la organización tiene siempre una implicancia diferente: con los proveedores, con los clientes, con la misma competencia.</p> |

Fuente del Grafico N° 4: Elaboración propia

**e) Armonía y ambiente laboral**

|  | Nivel personal | Nivel grupal | Nivel organizacional |
|--|----------------|--------------|----------------------|
|--|----------------|--------------|----------------------|

<sup>59</sup> íd

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <p><b>Armonía y ambiente laboral</b></p> | <p><u>Vincular entre sobriedad y belleza</u></p> <p>En esta competencia se requiere que se comprenda y se practique el sentido de la sobriedad y belleza en toda la vida de la persona: en su hacer cotidiano, en el seno de su familia. El empresario de EdC que vive la sobriedad y la belleza hace que este en armonía consigo mismo. Así lo expresa Jorge German (2015)<sup>60</sup></p> <p><i>Pensando un poco en el mundo donde vivimos, con sus abismales desigualdades cada vez más pronunciadas. ¿Puede acaso la justicia humana, la defensa de los propios derechos personales, dar una respuesta a estos problemas? Seguramente no, como lo viene demostrando. Solo una auténtica búsqueda de justicia para todos, aquella que da a cada uno lo que le corresponde, podrá asegurarnos un futuro sustentable.</i></p> | <p><u>Orden, higiene y limpieza.</u></p> <p>Así lo expresa Jorge German empresario de EdC<sup>61</sup> <i>“Nuestras empresas deben tener lugares de trabajo dignos y no solo cubrir todas las exigencias legales, sino posibilitar al trabajador desarrollarse íntegramente como persona, por lo tanto, lugares adecuados, funcionales y lo más bello posibles, sin lujo ni ostentación. Deben ser acogedores, para cualquiera que los frecuente, de manera tal que nadie se sienta a disgusto en ellos.”</i></p> | <p><u>Armonía integral de la organización.</u></p> <p>Esta competencia organización va de la mano con lo que afirma el autor Ruiz Julio (2015)<sup>62</sup> afirmando: <i>“La comunión dentro de una comunidad productiva necesita estar organizada. Este aspecto se vincula con el ambiente físico de trabajo en general, con la arquitectura (edificios, playas de trabajo, etc.) y con la disposición física de los puestos de trabajo, de las maquinarias, etc. La armonía y la belleza del lugar de trabajo contribuyen positivamente a la generación de riqueza, pero no se trata de un “efecto psicológico” (la gente más contenta trabaja mejor) sino que la belleza es consecuencia de la armonía, y la armonía en la disposición de los puestos de trabajo, maquinarias, circulación de mercaderías, etc., nos ahorra tiempo de trabajo, esfuerzos en</i></p> |
|  |   |   |   |
|  |   |   |   |

<sup>60</sup> German Jorge (2019) Conversatorio en el centro del Movimiento de los Focolares Bs As en el encuentro de EdC.

<sup>61</sup> Id.

<sup>62</sup> Ruiz Julio (2015) Conversatorio en el centro del Movimiento de los Focolares Bs As en el encuentro de EdC.



|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  |  | <p><i>búsquedas o traslados evitables, etc. etc..</i></p> <p>Esta competencia apunta a que la armonía va más allá de la correspondencia adecuada de las cosas sino también de las personas. La EdC apunta a volver a poner al centro a las personas, superar la pobreza estructural con una cultura nueva, la del dar, la del compartir. Argiolas dirá (2000:243)<sup>63</sup> : “<i>Ser y sentirse organización</i>”</p> |
|--|--|--|---|

Fuente del Grafico N° 5: Elaboración propia.

**f) Formación y Sabiduría**

|                              | <b>Nivel personal</b>   | <b>Nivel grupal</b>  | <b>Nivel organizacional</b>  |
|------------------------------|---|--|--|
| <b>Formación y Sabiduría</b> | <p><u>Formación en la Cultura del Dar</u></p> <p>La formación es fundamental para poner en la práctica este estilo de vida. Así lo expresa el autor Ruiz Julio (2015)<sup>64</sup> “<i>Se trata de un estudio necesario para el diálogo, para profundizar la comunión. Y la necesidad de formación no concluye nunca porque siempre estamos aprendiendo, en este sentido, la comunión es dinámica, no se repite ni se estanca. Es fundamental</i></p> | <p><u>Formación comunitaria hacia la sabiduría.</u></p> <p><u>Compromiso y confianza recíproca</u></p> <p>Formarse en comunidad da como resultado de esta competencia: confianza y compromiso. Del sitio oficial de EdC<sup>65</sup>, afirma: <i>La primera escuela de formación siempre es la comunidad</i></p> | <p><u>Mejora continúa basada en la comunión con otros empresarios</u></p> <p>Así lo expresa las líneas para gestionar empresas de EdC <sup>66</sup> “<i>Los empresarios y trabajadores de la EdC cultivan su humanidad y sus áreas de interés dentro y fuera de la empresa, con especial atención al</i></p> |

<sup>63</sup> Argiolas Giuseppe (2000:180): El valor de los valores. Ed Ciudad Nueva Bs Argentina.

<sup>64</sup> Ruiz Julio (2015) Conversatorio en el centro del Movimiento de los Focolares Bs As en el encuentro de EdC.

<sup>65</sup> <https://www.edc-online.org/es/impres-alias/linee-per-condurre-un-impresa.html>

<sup>66</sup> [http://www.economiadecomunion.org/images/PDFs/Lineas\\_dirigir\\_empresa\\_AEDC.pdf](http://www.economiadecomunion.org/images/PDFs/Lineas_dirigir_empresa_AEDC.pdf)

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
|  | <p><i>entender que la economía de comunión es un camino, no se da de una vez y para siempre, y mucho menos de una vez y perfectamente”.</i></p> | <p><i>empresarial, en sus distintas relaciones. Además, la dirección adopta criterios de selección del personal y de planificación del desarrollo profesional para los trabajadores, con el fin de facilitar la implantación de este clima. La empresa proporciona ocasiones de actualización y aprendizaje continuo, apoyando la formación profesional y la formación en la cultura de su comunión de su personal con una especial atención a los jóvenes, dentro y fuera de la empresa.</i></p> | <p><i>desarrollo de la cultura y el pensamiento económico, y para ello participan en encuentros y actividades de formación, con el fin de ser cada vez más capaces de dar razón de su visión empresarial y cultural”.</i></p> |
|--|---|---|---|

Fuente del Grafico N° 6: Elaboración propia

**g) Comunicación**

|                     | <b>Nivel personal</b>  | <b>Nivel grupal</b>  | <b>Nivel organizacional</b>  |
|---------------------|--|--|--|
| <b>Comunicación</b> | <p><u>Actitud hacia la comunicación</u><br/>Para lograr una competencia efectiva, se hablo anteriormente que un instrumento es la comunión de las experiencias como una ante sala a la verdadera</p> | <p><u>Puesta en común de información.</u><br/><u>Rendición de cuentas.</u><br/>Argiolas G (2000: 206)<sup>68</sup> afirma:” en la comunicación debe haber una corrección y</p> | <p><u>El valor del emprendimiento o empresa contribuye a un Balance social</u><br/>Para hacer efectiva esta competencia, se necesita que el incubado conozca de manera</p> |

<sup>68</sup> Argiolas Giuseppe (2000:180): El valor de los valores. Ed Ciudad Nueva Bs Argentina.

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | <p>comunicación que no significa decir lo que se piensa sino es “compartirse” ahora bien así lo señala Argiolas (2000:223)<sup>67</sup>: <i>la comunión de las experiencias no se refiere a compartir conocimientos y experiencias relativas a las tres dimensiones del saber sino también a las ideas, creencias, historias personales y lecciones de vida”</i></p> | <p><i>transparencia para que se desarrollen espacios de dialogo, confianza y reciprocidad” (...)</i></p> | <p>sistemática las acciones de la organización, midiéndola cualitativa y cuantitativamente de forma permanente y sistemática, involucrando a los clientes, proveedores. De esa forma no queda en una mera organización que intenta hacer bien las cosas, sino que se visualicen las conductas de comunión.</p> |
|--|--|--|--|

Fuente del Grafico N° 7: Elaboración propia

### V CONCLUSIÓN

Ante la pregunta de investigación: ¿Cómo es el programa de entrenamiento llevado a cabo por el Hub de Mendoza? Y ¿Cómo se implementan las competencias de comunión en el ámbito personal, grupal y organizacional?

Como se pudo exponer el programa de entrenamiento viene llevándose a cabo en un proceso de 3 años a diversos emprendedores y de lo que se ha observado y entrevistado, se puede concluir, que entrenarse en la comunión requiere de una apertura de mentalidad, es decir, salir de las propias preferencias individuales, requiriendo de un itinerario de comunicación abierta, sincera, aceptando los desafíos y las limitaciones ya que durante todo el proceso de acompañamiento a través de los talleres se busca que el emprendedor adquiera habilidades y competencias en la comunión que lo ayude en su modelo de negocio para que pueda marcar la diferencia no solo desde el punto de vista comercial sino que sea una empresa que se distinga en poner al centro a la persona.

En la entrevista realizada a los facilitadores **¿De qué manera, el programa de entrenamiento a la comunión, contribuye a la EdC y a la red de EoCiIN ?**<sup>69</sup>

*“Creo que ofrece una herramienta concreta y repetible, para tener un modelo de gestión en la Edc.”(...)* *“El programa de contribuye entrenando a los incubados en lo que llamamos competencias de comunión en lo individual, grupal y organizacional, para que puedan desarrollar sus emprendimientos y sus equipos de trabajo, con el objetivo de movilizar socialmente a los que más necesitan”.*

Entrenarse en la comunión implica una acción responsable tanto del incubado como de los facilitadores que acompañan el proceso, poniendo de relieve el dialogo, la confianza, la apertura en el relato de experiencias, y en el compartir recursos e iniciativas.

<sup>67</sup> Argiolas Giuseppe (2000:180): El valor de los valores. Ed Ciudad Nueva Bs Argentina.

<sup>69</sup> Entrevistas hechas a los facilitadores del hub de Mza: Cecsar Cucchi y Luis Erian.

El tema analizado en esta ponencia intentó reflejar en los cuadros y en la entrevista una fotografía del trabajo silencioso y desinteresado del hub de Mza, un equipo interdisciplinario que ponen los talentos al servicio de la comunión.

El objeto de la investigación no fue dar respuestas acabadas, sino plantear reflexiones sobre cómo trabajan el hub de Mza de la red EoCiiN y ofrecer claves de lectura desde las categorías vinculadas con la EdC. También se espera que este esfuerzo permita mejorar las prácticas y la comprensión de esas categorías, de modo que ambas sean cada vez más coherentes con la propuesta de la EdC.

### Bibliografía

Argiolas giuseppe (2000:180): *El valor de los valores*. Ed Ciudad Nueva Bs Argentina.

Bruni L y grevin A ((2017) *La Economía silenciosa*. Ed Ciudad Nueva. Bs As Argentina

Chávez hernández Noé (2012) “*La gestión por competencias y ejercicio del coaching empresarial, dos estrategias internas para la organización*”. Revista: Pensamiento & Gestión, núm. 33. Universidad del Norte Barranquilla, Colombia

DIPLOMATURA DE LIDERAZGO COMUNITARIO, promovido por el Movimiento de los Focolares. Material del Módulo 6 pág. 1

Morán Jesús (2013). Co presidente del Movimiento de los Focolares. Discurso al congreso de la Secretaría de Humanidad Nueva: Tema de El Diálogo: aspectos antropológicos y culturales Castelgandolfo, Roma Italia.

Lubich C (2000): *Como un Arco Iris*. Ed Ciudad Nueva. Bs As Argentina

Jorge G (2019) *Conversatorio en el centro del Movimiento de los Focolares Bs As en el encuentro de edc*.

Ruiz Julio (2015) *Conversatorio en el centro del Movimiento de los Focolares Bs As en el encuentro de edc*.

Silvestro Ma Inés (2009). “¿Es posible compatibilizar la economía de mercado con la solidaridad, la reciprocidad y la comunión?”. Ponencia en el Congreso Latinoamericano de edc, Bs. As

Taylor y Bogdan (1984: 15-16) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Buenos Aires: Ediciones Paidós.

VASILACHIS Irene (2006:25): *Estrategias de investigación cualitativa La investigación cualitativa*. Ed Gedisa. Barcelona. España

### Página Web

Bruni, Luigino <http://www.edc-online.org/es/publicaciones/articulos-de/luigino-bruni/5745-reciprocidad-y-gratuidad-dentro-del-mercado.html> editorial publicado en “Nuova Umanità” XXX 177. (2008/1)

<https://www.eusa.es/wp-content/uploads/2016/11/eusa-manual-de-competencias-2016-interactivo.pdf>

<https://www.edc-online.org/es/impres-alias/linee-per-condurre-un-impresa.html>

[http://www.economiadecomunion.org/images/pdfs/Lineas\\_dirigir\\_empresa\\_AEDC.pdf](http://www.economiadecomunion.org/images/pdfs/Lineas_dirigir_empresa_AEDC.pdf)

<https://www.uv.mx/dgdaie/files/2013/09/Philippe-Perrenoud-Diez-nuevas-competencias-para-ensenar.pdf>

Vasilachis de Gialdino, Irene (2007a). 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, <https://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/290>

<https://www.redalyc.org/pdf/646/64624867007.pdf>



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

Cuadrado, Marisol  
(UCC)

Quadro, Martín  
(UCC)

**Palabras clave:** Responsabilidad Social Universitaria. Repensar la gestión- Valores-

Desde la experiencia de las cátedras de Introducción a la Contabilidad y Contabilidad básica del primer año y formación teológica III en quinto año en la carrera de contador. Nos proponemos reflexionar ¿De qué manera la confianza y comunión, pueden ser un medio para generar una comunidad de aprendizaje? ¿De qué manera pueden ser medios para repensar las relaciones en la comunidad educativa interna y externa? ¿Cómo pueden ser este tipo de experiencias de RSU un espacio para el dar y la gratuidad en la comunidad de aprendizaje?

## Introducción

La Universidad Católica de Córdoba (UCC), establece en su misión la formación de hombres de Ciencia, Conciencia y Compromiso, inspirada en el “magis”<sup>70</sup> ignaciano, siendo la Responsabilidad Social Universitaria (RSU), uno de los medios. Entendiendo la RSU<sup>71</sup>, 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), en el 2016, comenzó a implementar 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. Conectarlos con la economía del bien común, aprobado por la Secretaría de Proyección Social Universitaria<sup>72</sup>.

---

70 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”.

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

72 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

## 1. Marco Teórico.

Chester Barnard, es reconocido como el primero que introduce el término comunión en el lenguaje gerencial quien definía las condiciones de comunión como “ese sentirse a gusto en las relaciones sociales que a veces es llamado solidaridad, integración social, sociabilidad o seguridad social (Barnard, 1938,99). Más recientemente la categoría comunión fue usada por Marcel van Marrewijk (2003,99), no la define de una manera precisa, sino que introduce el principio de comunión, el cual lo reconoce como la necesidad de limitar su acción, con conciencia respecto del contexto en el cual actúa y teniendo en cuenta los diversos stakeholders con los cuales entra en contacto. Este enfoque, parece confinar el principio de comunión a mero elemento de “limitación” y, oponiéndolo al instinto de conservación, deja entender que la comunión conlleva una fusión, con conexas pérdidas de la personalidad (individual y organizativa).

Según Giuseppe Argiolas<sup>73</sup> (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. Con el lenguaje de la neurociencia se podría afirmar que la “interdependencia entre uno mismo y el otro, que las neuronas espejo consienten, modela las interacciones sociales entre los individuos, en las que el encuentro de uno mismo con el otro se transforma en el sentido existencial que los liga profundamente” (Iacoboni 2011,227). Esta condición, aun salvaguardando la distinción y la diversidad entre las personas, conduce, justamente, a algo común, a un recíproco “vivir el otro” (Merleau-Ponty,1946), hasta el punto en el que uno vive concierne al otro y es también del otro; el éxito de uno es del otro, el fracaso de uno es del otro; tanto la alegría como el dolor de uno son del otro y así sucesivamente. Por tanto la comunión también puede ser considerada un espacio ontológico en el que las diversas personas se encuentran, comparten lo que son y se reencuentran enriquecidas por la relación misma que establecen.

Considera que para distinguirla del cooperativismo entre otros es necesario que sea libre, plural y universal.

Libre: la comunión de hecho puede ser inducida, alimentada, generada, como fruto de la iniciativa ora del uno, ora del otro, pero no puede ser impuesta; debe ser conjugada con la distinción para conducir auténticamente al desarrollo humano, que requiere una participación activa y responsable.

Plural: la comunión esta abierta a la diversidad del otro, entendida como riqueza de la multiplicidad expresiva el género humano y por lo tanto de la empresa. Ella es, en efecto, el resultado de un movimiento de mutua convergencia entre los actores de la relación en la que cada uno se proyecta hacia el otro, hacia los otros, en su diversidad.

Universal. Se caracteriza por una fuerte integración con la finalidad de custodiar y desarrollar la comunión misma, ella no tiene en cuenta solamente a los que la constituyen y de alguna manera la generan, sino que está, por decirlo de algún modo, abierta a lo externo, a los que puedan ser influidos directa o indirectamente por ella.

Ser en comunión, vivir en comunión, significa realizar una plena y recíproca participación en la vida del otro. Se trata, por lo tanto, de conocer y vivir la dimensión de la reciprocidad (intercambio de dones), como dimensión esencial de la existencia de la persona. He aquí porque es muy oportuna y necesaria la activación de la inteligencia ontológica con sus

---

73 El valor de los valores (177).-

características, por lo cual lo que el otro es y expresa, si es valorizado adecuadamente, puede ser considerado patrimonio que aventaja el bien común.

También se la define como diálogo, confianza y reciprocidad. Ella, en esta perspectiva, puede ser considerada como un objetivo relacional a alcanzar y que se puede alcanzar, también como recorrido por el cual encaminarse y volver a ponerse en camino, cuando las circunstancias, las condiciones deberían hacer registrar una atenuación o una interrupción de ella. dEntonces 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 a), 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, confianza, el don, entre otros. Inspirada en esta propuesta, siendo valores compartidos con la misión y filosofía de la UCC, en las cátedras al momento de comenzar e implementar el proyecto eligieron hacer experiencia de una pedagogía distinta a la convencional en el aula centrándose en la confianza y comunión.

Bert Hellinger<sup>74</sup> desarrolla 4 principios de la pedagogía sistémica, llamados órdenes del Amor que son conscientes y velan por el orden en las relaciones, tomamos el de pertenencia. Cuando estos principios no se materializan el impacto que tiene en la organización es el desorden, las relaciones no fluyen, las personas no están a gusto entre otros. En la organización, la pertenencia es una elección temporal, y las personas pertenecen mientras trabajan en post del objetivo institucional, por tal razón en el proyecto se incluye al socio externo emprendedores, sin ellos la Universidad no podría alcanzar su misión.

Entonces a partir del proyecto institucional, la experiencia particular de las cátedras y considerando los valores de la confianza, comunión, gratuidad, reciprocidad entre otros tomados de la propuesta de la economía civil, y el principio de la pedagogía sistémica de Bert Hellinger nos proponemos reflexionar sobre las siguientes preguntas, ¿De qué manera la confianza y comunión, pueden ser un medio para generar una comunidad de aprendizaje? ¿De qué manera pueden ser medios para repensar las relaciones en la comunidad educativa interna y externa? ¿Cómo pueden ser este tipo de experiencias de RSU un espacio para el dar y la gratuidad en la comunidad de aprendizaje?

### **3.- Objetivo**

El propósito de este trabajo es presentar una experiencia de la implementación del proyecto de RSU analizando los valores de la confianza, comunión identificando las prácticas de comunión que reconocemos como un medio para concretar la comunidad de aprendizaje. El enfoque metodológico es cualitativo y descriptivo.

### **4. Descripción propuesta pedagógica en Cátedras**

#### **Contabilidad básica e Introducción a la contabilidad A y C**

---

74 Felicidad Dual Bert Hellinger y su psicoterapia sistémica.

Para la cátedra la RSU es importante por la posibilidad que le brinda a los estudiantes de generar una instancia de formación académica en contacto con sus habilidades blandas y un encuentro real con la comunidad a la cual se la reconoce como un actor clave.

El objetivo pedagógico desde lo disciplinar propone una secuencia didáctica que permitiera el punto de encuentro de saberes entre estudiantes y emprendedores sociales.

La actividad consistió al menos tres instancias de intercambio

El primer encuentro se realiza en FACEA en el horario de clases. Los estudiantes se organizan en grupos, asignándole un emprendedor por grupo. Las consignas de trabajo proponen que cada emprendedor cuente su historia, la de su emprendimiento y lo que espera o necesita de esta experiencia con escucha atenta y activa por parte de los estudiantes. Los estudiantes debían anotar en listones de cartulina de diferentes colores que les transmite el relato del emprendedor. Al finalizar la actividad, cada grupo presentaba a su emprendedor en la clase, mientras colocaban los listones en el pizarrón. Esta actividad de sensibilización fue muy efectiva a la hora de crear lazos entre todos los participantes.

Seguidamente el Profesor a cargo, dio detalles del trabajo que debían emprender juntos. Identificar activos, pasivos, las fuentes de información etc. Con los hallazgos encontrados el emprendedor y su grupo presentan las conclusiones en un tercer encuentro tratando de armar un esquema básico y sencillo de un estado de resultados y un estado de situación patrimonial. La segunda instancia implicaba que los estudiantes visitaran los emprendimientos, conocieran la realidad de los emprendedores y recabarán la información para hacer colaborativamente la presentación. Fue sorprendente cómo los estudiantes realizaron más visitas de las esperadas y se comprometieron con el trabajo. Algunos propusieron otras acciones a la Universidad para colaborar con necesidades y problemáticas con las que tomaban contacto.

Finalmente en el tercer encuentro se realizó la puesta en común con muchísimo entusiasmo por parte de profesores, estudiantes y emprendedores.

Se destacó la importancia de generar un espacio de reflexión con el equipo de docentes para alcanzar una intervención integrada del proyecto.

### **Formación Teológica III (Cátedras A, B, C y D).**

Desde el comienzo hasta el año 2017 acompañaron el proceso de generar cultura con una participación activa en las reuniones y la disposición de la cátedra para las actividades generales según se relata en RSU en FACEA recorrido histórico.

En el año 2018 invitaron a la coordinadora de proyección social a generar una instancia de reflexión con los estudiantes recuperando la experiencia de la participación directa en el proyecto en años anteriores en las materias técnicas.

En el año 2019 las cátedras D y C propusieron a los estudiantes hacer trabajos prácticos con el marco teórico del Pensamiento Social Cristiano integrando la experiencia de RSU por su participación en materias técnicas de años anteriores.

La propuesta pedagógica incluía un día de exposición con la participación de emprendedores y/o empresarios que adhieren a esa teoría económica y los emprendedores del proyecto; que rescataron lo valioso que les resultó la participación por conocer las experiencias y buenas prácticas de otros emprendedores y/o empresarios.

### **Formación Teológica III 2019-Actualidad (Cátedra A).**

Uno de los objetivos pedagógicos de la materia es generar espacios de diálogo sobre la teoría y práctica de una cultura económica centrada en la persona, que permita construir una

comunidad que se fortalezca con el trabajo en equipo y la generación de espacios de trabajo con centralidad en la persona, valores compartidos y un encuentro con el otro.

En cada tema disciplinar que se desarrolla se genera una instancia de reflexión recuperando la experiencia de RSU en materias anteriores. Ej. en costos los estudiantes acompañaron a los emprendedores a que puedan identificar el costo de la mano de obra, al desarrollar el tema de la dignidad de la persona se reflexionó sobre las consecuencias e impacto de la vulnerabilidad.

En los años 2019 y 2020, se abordó un proyecto de responsabilidad social con el objetivo de identificar y reconocer los valores del emprendimiento y los personales del emprendedor. Para concretarlo se generaron instancias de reflexión con el fin de generar una comprensión de la realidad social de los emprendedores.

La metodología de implementación es a través de reuniones en la cual los estudiantes por lo menos realizaron dos visitas al emprendedor y a partir de esa relación de confianza construida produjeron una reseña teórica con el principio de la dignidad de la persona y principales valores identificando las fortalezas y potencialidades del emprendedor. Como producto final generaron un vídeo donde le expresan a cada emprendedor esas potencialidades y el impacto personal en la vida de los estudiantes por la relación construida con ellos en su proceso de aprendizaje (con imágenes de las visitas y encuentros entre ellos). Como cierre de esta actividad se invita a los emprendedores a la facultad a una clase, en la cual se los espera con una merienda para compartir el docente los recibe y comenta el proceso que se concretó en la materia y cada grupo muestra a los emprendedores su vídeo. Después se genera un momento de intercambio en el que cada emprendedor expresa sus sentires al reconocer su propia vida y el equipo de docentes y estudiantes los acompaña en ese rol protagónico que tienen ellos en el proyecto por ser sujetos activos del mismo; en ese encuentro participan autoridades de la facultad y representantes de los actores sociales con los que se articula. Se destacó la importancia de generar un espacio de reflexión con el equipo de docentes para alcanzar una comprensión integral de la realidad de los emprendedores y su contexto social, incluso los estudiantes han opinado que generar estas instancias desde la comunión y temas blandos les permite generar una intervención más integral del emprendedor y su emprendimiento; con un impacto en el proyecto.

## **6. Análisis cualitativo de la experiencia**

En las encuestas, los distintos actores involucrados manifestaron:

Docentes:

1. Experiencia de concretar los valores de la confianza, comunión, reciprocidad.
2. Enseñar desde la realidad siendo el estudiante protagonista de su aprendizaje a través de la reflexión y la experiencia.
3. Genera la posibilidad de la comunión mediada por la confianza, confiamos en los estudiantes y a través de la practica de la escucha activa de toda la comunidad incluso la comunión termina siendo un medio para generar comunidad.
4. Relación integral con los estudiantes. Se promueve un encuentro humano además de “teórico”.
5. Incluso en las instancias de evaluación se considera la pertinencia técnica y variables como aptitudes blandas socio emocionales, la creatividad, pensamiento lógico, perseverancia, colaboración, pensamiento, pensamiento crítico, comunicación, resolución de problemas, determinación, entre otros.



6. Se promueve un encuentro humano además de “teórico”. Incluso una experiencia que puede ser un medio para generar un liderazgo participativo y concretar una ciudadanía responsable.
7. Puesta en práctica del principio de que todos pertenecen a través de una experiencia concreta de participación y escucha activa.

Estudiantes destacaron:

1. Construcción de confianza entre los pares, con docentes y emprendedores incluso con un encuentro humano donde prima la relación al conocimiento técnico.
2. Aplicar conocimientos teóricos de una materia de formación humanista.
3. Involucrados desde una manera integral en otra realidad social.
4. Aprender desde la realidad.

#### **Socios externos:**

Emprendedores:

1. Reconocimiento de su Ser y sus valores desde una perspectiva sistémica.
2. Experiencia de comunidad desde la confianza y su identidad.
3. Reflexión entre el foda del emprendimiento y su persona.
4. Espacio para compartir el “ser emprendedor”.
5. Acompañamiento en implementar sus ideas.

La experiencia y lectura de las encuestas manifiestan varios de los conceptos teóricos, se puede observar que se materializa el sentirse a gusto en las relaciones sociales, se concreta con acciones de solidaridad, integración social. También el considerar los diversos stakeholders con los cuales entra en contacto, en el caso concreto serían los participantes de la comunidad interna y externa. En la propuesta del autor del management coincide con la de los órdenes del Amor de Bert Hellinger.

## **7. Conclusiones**

Como expresamos en la ponencia anterior el proyecto en general, 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 y el todos pertenecen de la mirada sistémica; cada uno de los actores que son parte del proyecto son reconocidos y todos pertenecen como propone la pedagogía sistémica.

En ambas cátedras se puede observar la transversalidad de la comunión, confianza y el principio del todos pertenecen desde que se comienza a diseñar la intervención y durante la implementación. Los actores son considerados también en el proceso de mejora continua.

Respecto a las experiencias particulares de estas cátedras tal vez sea un aporte al interrogante sobre si estas experiencias generan una comunidad de aprendizaje, reconsiderar cual es el propósito del proceso de aprendizaje y el re pensar las relaciones en el aula más allá de la presencia de socios externos.

Una experiencia que solo reconoció lo esencial de la persona, su relacionalidad, reconocimiento del don, la confianza y su Ser. Y así se aporta a una pedagogía que considera la naturaleza de la persona y su potencialidad distinta a la convencional. Y con docentes que aportan a un acompañamiento integral a las experiencias de los estudiantes a través de las cuales puedan descubrir el aporte de la comunión y así ser agentes de comunión. En un segundo momento se puede pensar un instrumento para relevar si la experiencia de la



comunidad generó una instancia de transformación en los participantes, ej. Generando ellos en otros ámbitos esos espacios de escucha profunda.

Richard Brisebois, 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 evidencia la relación entre la comunidad interna y externa.

Los valores de la comunión, confianza, diálogo fueron un medio válido para generar una experiencia con una lógica de aula y 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 personas. Acompañados por docentes, para promover la comunión, transparencia, el entendimiento, el compromiso, la reciprocidad y la cooperación, o la orientación hacia el reconocimiento y la satisfacción de la diversidad.

Una experiencia real donde 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; concretando a través de la confianza como un medio. 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 y concretar liderazgos sistémicos.

Consideramos muy valiosa la propuesta de la Universidad de proponer una enseñanza desde el Servicio Social, sin dudas que aporta a la construcción de confianza uno de los bienes inmateriales más necesario para reconstruir el capital social que en el largo plazo se podrán visibilizar sus resultados.

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 cómo se concretan el dar y la gratuidad. Con la esperanza que sean aportes concretos a un cambio cultural en su futuro profesional.

## Bibliografía

<https://www.ucc.edu.ar/proyeccion/secretaria-de-proyeccion-y-responsabilidad-social-universitaria/la-secretaria/presentacion/>

Cabarrús, Carlos Rafael SJ., *Diakonia* (107) 2003, pp. 34–62.

Felicidad Dual Bert Hellinger y su psicoterapia sistémica. Gunthard Weber (editor). Herder.-Heidelberg, diciembre de 1992.-

Giuseppe Argiolas<sup>75</sup> (2016), *El valor de los valores, la governance en la empresa socialmente orientada Ciudad Nueva*, Buenos Aires, Año 2016.-

PRACTICAS DE GESTION EN ORGANIZACIONES DE ECONOMIA DE COMUNION (EdC). EL CASO DE LA FAZENDA DE LA ESPERANZA. Marcelo Enrique Medina Galván (UNT) Patricio Cossio (UNT) Simposio Economía de Comunión UBA. Año 2018.-

---

i La tesis busca aportar evidencias respecto al "cómo" se enseña economía en la escuela secundaria, para ello se describen las prácticas de enseñanza de docentes de economía en escuelas secundarias de la Ciudad de Buenos Aires en el contexto institucional, áulico y para un grupo de estudiantes determinado. La elección de la disciplina se corresponde con un interés del autor que se desempeña como docente de economía en las escuelas secundarias. En tanto la delimitación a la Ciudad de Buenos Aires se explica porque la jurisdicción tiene un espacio curricular obligatorio para economía en el tercer año de todas las escuelas secundarias, no es el caso de otras jurisdicciones, por ejemplo, la Provincia de Buenos Aires que solo tiene la materia economía en el bachillerato orientado en Economía y Administración.

ii Vale aclarar que este trabajo se escribió en género masculino porque resulta, por el momento, el convencional y usualmente aceptado en la escritura académica, pero el autor considera que lo correcto hubiese sido realizarlo en lenguaje inclusivo no binario.

---

75 El valor de los valores (177).-

**Con el apoyo económico de:**

