

Nicchi, Fernando ; Coccolo, Pablo

*La lógica del comportamiento empresarial
en las inversiones del sector energético ar-
gentino (1992-2000)*

III Congreso Argentino de Ingeniería Industrial, 2009

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Nicchi F, Coccolo P. La lógica del comportamiento empresarial en las inversiones del sector energético argentino (1992-2000) [en línea]. En: III Congreso Argentino de Ingeniería Industrial; 2009 Oct 29-30; Oberá (Misiones): Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Misiones. Disponible en:
<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/logica-comportamiento-empresarial-inversiones-sector.pdf>
[Fecha de consulta: ...]

(Se recomienda indicar fecha de consulta al final de la cita. Ej: [Fecha de consulta: 19 de agosto de 2010]).

LA LÓGICA DEL COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL EN LAS INVERSIONES DEL SECTOR ENERGÉTICO ARGENTINO (1992-2000)

Nicchi, Fernando. *Pontificia Universidad Católica Argentina*
Coccolo, Pablo. *Pontificia Universidad Católica Argentina*
fnicchi@uca.edu.ar- 1153188839

RESUMEN

La década de los 90' en Argentina fue muy particular en lo que hace a inversiones en el sector energético. En especial, el sector eléctrico se caracterizó por negocios decididos con tasas de rentabilidad muy bajas. En este trabajo se presentan casos con estas características tanto en la generación, como en el transporte y la distribución de energía eléctrica. Para poder explicar este tipo de fenómenos que escapan a las lógicas de comportamiento previstas por las escuelas neoclásicas y keynesianas se realiza una propuesta de ampliación antropológica. La modificación se refiere específicamente al principio de comportamiento económico en que se encuentran inmersos los inversores. Esto permite dar cuenta de manera exitosa de los fenómenos detectados en este sector económico de la Argentina de los 90' y enfrentar con mejores herramientas conceptuales los desafíos del presente.

Palabras clave: Infraestructura, Energía; Empresas; Inversiones

*“Pensar es olvidar diferencias,
es generalizar, abstraer.”
(J.L. Borges: Ficciones,
“Funes el memorioso”)*

I. INTRODUCCIÓN

El sector energético argentino presentó una singular dinámica de inversiones durante la década de los 90' en Argentina. Tal es así que, entre otros hechos importantes, los precios mayoristas de la energía eléctrica cayeron desde 50 \$/MWh hasta casi 20 \$/MWh pasada la mitad de la década. Esto puede ser explicado en buena medida por la gran oferta de energía originada en las numerosas inversiones en plantas generadoras de electricidad. Sin embargo, estas inversiones, como tantas otras en el sector, estuvieron signadas por muy bajas tasas de retorno sobre el capital invertido, poniendo en tela de juicio la racionalidad de las decisiones.

En este trabajo se ensaya una explicación sobre el origen de estas decisiones apoyada en una ampliación antropológica sobre el tipo ideal de empresario involucrado en el mercado eléctrico durante el período bajo estudio, en relación a los modelos de empresario tanto neoclásicos como keynesianos. Esta ampliación resulta necesaria en tanto y en cuanto no es posible explicar la dinámica de inversión detectada en base a los comportamientos esperados de parte de decisores neoclásicos ni keynesianos.

Cabe aclarar que la pregunta acerca de la ausencia de equilibrio no encierra ningún asombro por esa ausencia. De hecho, desde una objetividad metodológica, más bien debería sorprender la existencia de equilibrio, por tratarse de una situación particularísima. No obstante, el objeto del ensayo sigue siendo explicar la situación alcanzada, en este caso

-como en la mayor parte de los casos con los que se encuentra la economía-, fuera del equilibrio.

En este momento es necesario aclarar que el objeto del ensayo limita su alcance al sector eléctrico durante la década de los 90' en Argentina. Cualquier otra aplicación más amplia o general excede dicho alcance y se propone como tarea futura.

Para el desarrollo del trabajo, en la Sección II "La antropología neoclásica y la mutación keynesiana" se presentan las escuelas tanto neoclásica como keynesiana, sobre todo en lo que hace a la modelización del comportamiento empresarial.

Luego, en la Sección III "El caso de las inversiones en energía eléctrica durante la década del 90" se exploran las decisiones tomadas durante la década del 90' en el sector eléctrico argentino, no sólo en el segmento de generación, sino también en el de transporte y distribución, tomando casos concretos en los que se revela una lógica extraña a la esperable por parte de empresarios neoclásicos o keynesianos.

Seguidamente, en la Sección IV "La ampliación antropológica: el subempresario energético" se propone una nueva caracterización del decisor empresarial que permita dar cuenta de los comportamientos detectados en los casos analizados.

Finalmente, la Sección V "Conclusiones" presenta un *racconto* de las contribuciones realizadas por el ensayo.

Se trata de un aporte desde la teoría económica no sólo a la explicación de fenómenos económicos interesantes y no explicados adecuadamente, sino también a la teoría económica misma, tan necesitada de reflexiones sobre su constitución, método y accionar.

II. LA ANTROPOLOGÍA NEOCLÁSICA Y LA MUTACIÓN KEYNESIANA

En esta sección se describen los enfoques neoclásicos y keynesianos con el objetivo posterior de poder mostrar como ambos resultan insuficientes para la explicación de los hechos económicos bajo estudio. Es así que en el primer punto se hace una breve recorrida por la escuela neoclásica, en particular en lo que hace a la toma de decisiones por parte de los empresarios. Luego, en el segundo punto se hace lo propio con el pensamiento keynesiano.

II.1. El enfoque neoclásico

Una de los enfoques propios de la escuela neoclásica es el de Debreu (1959). Desde esta perspectiva, las decisiones empresarias, si es que puede hablarse de decisiones, se reducen a seleccionar sobre la curva de producción la cantidades de insumos y productos y absorberlos o eyectarlos de manera automática en función de la señal de precios emitida por el subastador. Se trata más que de personas, de meros optantes, ya que

"Una persona (analíticamente) concebida como un optante puro se reduce, en su acción, a optar entre alternativas dadas. En este caso el grado de proyectividad de esa acomodación de medios a fines en que consiste la opción -pseudo plan- es nulo. Un grado positivo de proyectividad requiere algo más que optar, requiere imaginar." (Rubio de Urquía, 1999: 110)

Aquí no hay lugar para verdaderas decisiones, pero tampoco para excesos en la oferta que produzcan desequilibrios.

Es así que en este tipo de modelo neoclásico, el productor -porque no puede hablarse estrictamente de empresario- es una función de producción. Por otra parte, tampoco existe

comunicación entre los productores; sólo se comunican a través del vector de precios que les presenta el subastador. En definitiva, la persona del empresario queda diluida y reducida a simples unidades de producción.

En este contexto, *el equilibrio es la situación normal*.

Resulta oportuno en este momento introducir el concepto de "principio de comportamiento económico", para lo cual apelamos a las palabras de Rubio de Urquía

"Bajo diversas denominaciones es característica de la teoría económica moderna, desde su fundación hasta hoy, la admisión de una característica imputada a la persona humana, a la que aquí vamos a referirnos como "principio de comportamiento económico", que aquí formularemos de la manera siguiente. Sea t un instante de tiempo cualquiera. Considérese el conjunto jerárquicamente ordenado de todos los planes de acción concebidos en t como posibles para sí por una persona; entonces se afirma que la persona humana está constituida de tal manera que, invariablemente, adopta e intenta ejecutar el plan de mayor rango jerárquico de entre los pertenecientes al conjunto de planes concebidos en t como posibles para sí por la persona." (1999: 111).

"Se trata, en síntesis, de una propiedad antropológica" (Rubio de Urquía, 1999: 111). Pues bien, para la escuela neoclásica, el principio de comportamiento económico en el caso del productor es sencillamente maximizar el beneficio dados los precios y las funciones de producción por medio de la cantidad adecuada de productos y de insumos. Se trata de un problema de máximos y mínimos típico del cálculo infinitesimal.

II.2. La mutación keynesiana

El aporte de Keynes al comportamiento empresarial se encuadra dentro del contexto histórico de la Gran Bretaña de su época. Es así que Keynes percibe una actitud más bien pasiva por parte de los empresarios, en la que se manifiesta una ausencia de espíritu emprendedor. El devenir de los negocios es más bien orientado por la intervención de "superempresarios" encarnados en los funcionarios estatales que, en una caracterización absolutamente benevolente, se encargan de tomar iniciativas y marcar rumbos.

En el pensamiento de Keynes, la sociedad es una sociedad de líderes y seguidores. En ella, el líder debe ocuparse de la suerte del seguidor. De no hacerlo, la sociedad se transforma en un caos. Y el empresario es de alguna manera un seguidor. No se lo puede dejar a cargo de la sociedad.

Es interesante resaltar que la pretensión de Keynes es salirse de la antropología neoclásica en donde el equilibrio es la situación normal. Por eso podemos decir que "...esta teoría es, en rigor, una mutación de la neoclásica." (Rubio de Urquía, 1999: 7).

De todas formas, el empresario está en el centro de la teoría keynesiana. Es una persona con objetivos propios y vitales. Es la pieza tráctil dentro de su modelo, pero sin la suficiencia para guiar el desarrollo de la sociedad. Es una persona, pero desanimada. Por lo tanto, en general, *subinvierte*.

También es oportuno destacar que Keynes se maneja con conjuntos de consumo y producción constantes.

Dentro de la economía, y en particular para la toma de decisiones, Keynes tiene la concepción de que no hay información objetiva para los cálculos. Por tanto, el empresario no usa cálculos para decidir. Esto surge directamente de sus palabras

"... human decisions affecting the future, whether personal or political or economic, cannot depend on strict mathematical expectation, since the basis for making such calculations does not exist..." (Keynes, 1936: 162)

Por otra parte, existen otras personas que sí pueden calcular la eficiencia marginal social del capital: se trata de los superempresarios, con los que identifica a los funcionarios públicos. Y para alcanzar el pleno empleo hay que dejar actuar al calculador social.

"I expect to see the State, which is in position to calculate the marginal efficiency of capital goods on long views and on the basis of the general social advantage, taking an ever greater responsibility for directly organising investment..." (Keynes, 1936: 164)

Hasta aquí hemos descripto el contenido del pensamiento neoclásico y keynesiano, en especial el referido a la manera en que los empresarios toman las decisiones de inversión. En la próxima sección presentamos los casos detectados en el sector energético argentino durante la década de los 90' en donde el comportamiento empresarial parece escaparse tanto de la lógica neoclásica como keynesiana, en particular en lo que hace a la decisión sobre nuevas inversiones.

III. EL CASO DE LAS INVERSIONES EN ENERGÍA ELÉCTRICA DURANTE LA DÉCADA DE LOS 90'

En la sección anterior hemos presentado el enfoque neoclásico y el keynesiano con miras a observar su potencia explicativa sobre una serie de casos relacionados con la energía eléctrica durante la década de los 90' en Argentina. Corresponde ahora la presentación de dichos casos.

III.1. La generación de energía eléctrica

Durante la década del 90, los precios de la energía eléctrica en el mercado mayorista han sido determinados por el costo marginal de generación. En ese procedimiento, el precio al que se realizan las transacciones en el mercado *spot* se establece para todos los compradores y vendedores en un valor exactamente igual al costo operativo de la unidad de generación más cara que es necesario convocar para satisfacer la totalidad de la demanda. De esta manera, con el paso del tiempo, si la incorporación de nuevas instalaciones de generación supera al crecimiento de la demanda, el precio tiende a caer. Para tomar la decisión de realizar nuevas inversiones en generación, la evaluación del proyecto debe incluir escenarios que incluyan el crecimiento de la demanda, el precio y la disponibilidad de combustibles, la probabilidad de lluvias y nevadas que provean de agua a las centrales hidráulicas, y la incorporación de otros inversores que modifiquen la oferta de energía. Y así fue como se evaluaron la mayoría de los negocios. Con el paso del tiempo, los precios comenzaron a bajar (*vid.* Figura 1).

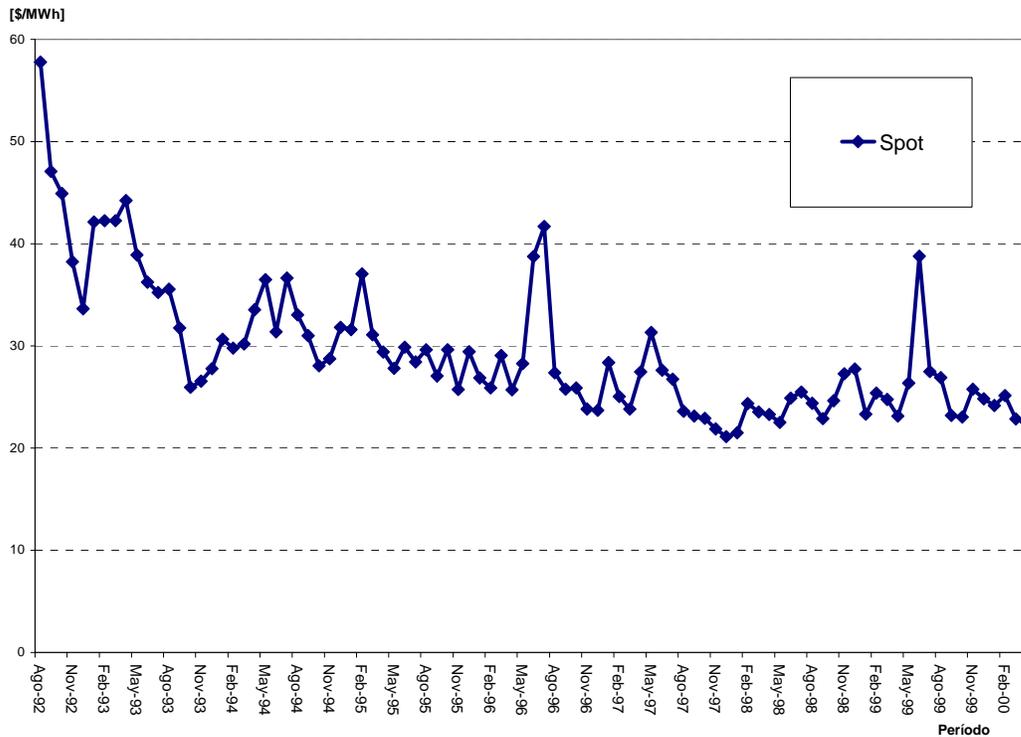


Figura 1. Precios a la baja durante al década del 90'.

Esto mostraba como la competencia en el mercado de generación conducía a una mayor eficiencia.

Sin embargo, en el año 1996, las evaluaciones indicaban que de mantenerse el ritmo de inversiones, los precios caerían por debajo del nivel aceptable para proporcionar una rentabilidad razonable una vez que maduraran los proyectos en marcha (que conllevan un tiempo de casi dos años entre la decisión y la puesta en marcha). La lógica de maximización de beneficios indicaría que los inversores deberían haber establecido un compás de espera hasta que el crecimiento natural de la demanda absorbiera el exceso de oferta y los precios se recompusieran. Sin embargo, las inversiones se siguieron produciendo y los precios efectivamente cayeron por debajo del valor mínimo necesario (*vid.* Figura 2) para contar con una rentabilidad razonable. En efecto, para obtener una rentabilidad razonable los precios deberían ser al menos como el de Largo Plazo, calculado en base a los parámetros usuales en ese momento y con una rentabilidad de al menos el 10% anual.

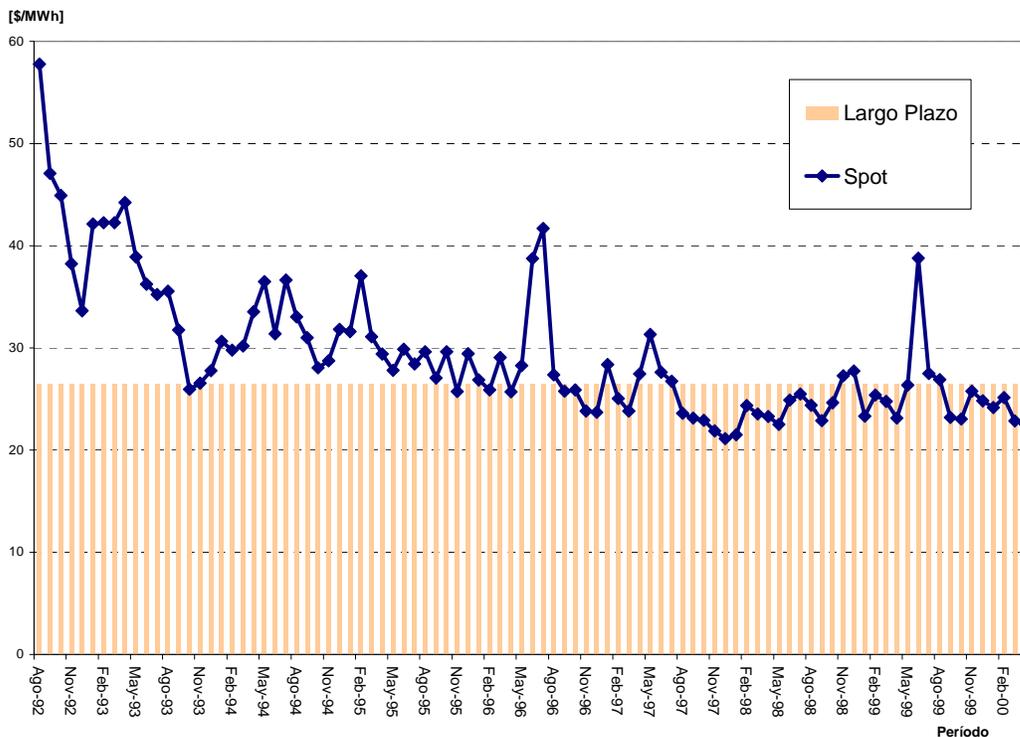


Figura 2. Comparación entre los precios en el mercado y el precio de largo plazo necesario para hacer sustentable una inversión

Nos encontramos frente a un hecho difícil de explicar desde una lógica neoclásica, porque los inversores estaban en conocimiento de los precios previstos para el futuro cercano de mantenerse el ritmo de inversiones y, sin embargo, mantuvieron el mismo ritmo.

III.2. El transporte de energía eléctrica

El segmento de transporte estuvo signado por una profunda depresión, de la que no tenemos espacio aquí para dar cuenta, pero es suficiente con mencionar que en toda la década se llevó adelante una sola obra de envergadura: la cuarta línea entre Comahue y Buenos Aires. Sin embargo, aquí también puede detectarse una decisión difícil de explicar desde una perspectiva neoclásica. En efecto, una vez decidida la obra y abierta la licitación, la oferta ganadora fue tan agresiva que la rentabilidad del proyecto era menor a la tasa bancaria pasiva, y mucho menor a la tasa a la que la empresa tomaba dinero mediante la emisión de obligaciones negociables. Nuevamente, el comportamiento por parte de los inversores no priorizaba la rentabilidad.

III.3. La distribución de energía eléctrica

Por último, en el segmento de distribución también se sucedieron eventos que indicaron un alejamiento entre la lógica de priorización de ganancias. En efecto, desde el lanzamiento del nuevo modelo privatizador, se licitaron numerosas unidades de negocios referidas a la concesión de la actividad de distribución de energía eléctrica en las distintas provincias y áreas de concesión. Las primera fueron las correspondientes al área metropolitana de Buenos Aires, en donde la pelea fue reñida, pero que arrojaron ofertas ganadoras razonables. Sin embargo, ya en la tercera licitación, correspondiente al área de la ciudad de La Plata, el grupo inversor que había salido en la segunda y tercera colocación en las anteriores licitaciones realizó una oferta tan agresiva que venció al segundo oferente con un monto que duplicaba los valores. Se trataba de un valor que muy difícilmente haría rentable

al negocio. Se evidenció un acto casi desesperado por no volver a perder la compulsión que lo llevó de alguna manera a una nueva derrota, ya que pagar el doble que el segundo no puede considerarse una victoria. Con el correr del tiempo se fueron privatizando gran parte de las más importantes áreas de concesión hasta que le tocó el turno al área correspondiente a Mendoza. Nuevamente se trataba de un conglomerado urbano importante, tal vez el último con un volumen considerable, ya que otras provincias grandes como Córdoba y Santa Fé no estaban (ni aún hoy han llegado a estar) en proceso de privatización. Y aquí también se volvió a repetir la lógica de la victoria a lo Pirro. El grupo ganador, compuesto en parte por capitales estatales franceses, logró una victoria que arrojaba una tasa de rentabilidad similar a las tasas pasivas bancarias del momento. Otra vez aparecieron indicios claros de que no se estaban maximizando las ganancias sobre el capital invertido, lo cual escapa al comportamiento esperado por parte de un inversor de un modelo neoclásico convencional.

En esta sección hemos presentado un cierto número de casos en donde la lógica neoclásica y la keynesiana no resultan suficientes para dar cuenta de los fenómenos bajo estudio, concretamente de la baja tasa de rentabilidad a la que se han realizado los negocios en esa época. En la próxima sección presentamos una propuesta de modificación antropológica sobre el tipo de empresario involucrado en los procesos decisivos, en particular sobre su principio de comportamiento económico.

IV. LA AMPLIACIÓN ANTROPOLÓGICA: EL SUBEMPRESARIO ENERGÉTICO

En la sección II "La antropología..." hemos descripto el pensamiento neoclásico y el keynesiano para luego estar en condiciones, en la sección III "El caso de las inversiones...", de mostrar que no son suficientes para explicar una serie de hechos acaecidos durante la década del 90' en el sector eléctrico argentino. En esta sección presentamos una propuesta de ampliación de la antropología correspondiente a los empresarios (o decisores de inversiones) que permita dar una explicación satisfactoria de los comportamientos detectados.

IV.1. El modelo propuesto

La modificación del modelo a realizar de manera de permitir la explicación de los fenómenos bajo estudio consistirá sencillamente en cambiar el principio de comportamiento económico respecto del de las escuelas presentadas. En efecto, en nuestro planteo el principio de comportamiento económico no consiste en maximizar la rentabilidad en los negocios dadas las restricciones financieras, sino en generar la máxima cantidad de nuevos negocios sujeto a la restricción (muy laxa) de una tasa mínima, a veces hasta cercana a cero. Se trataría de un cierto tipo de subempresario que, por no ser el propietario de las acciones de la empresa, sino más bien un directivo, en general de nuevos negocios, privilegiaría el número de éxitos obtenidos en licitaciones y ofertas más que la tasa de rentabilidad de los negocios. De hecho, la participación en licitaciones arroja como resultados un vencedor y luego segundos, terceros y cuartos puestos. Sin embargo, no ser el vencedor, independientemente de la posición alcanzada, es un resultado negativo para este tipo de decisores que puede llevarlo, luego de un par de fracasos, al alejamiento de la empresa. En este contexto, sus planes de acción se ordenan jerárquicamente colocando primero de todo la obtención de nuevos negocios mediante la victoria en los procesos de oferta y licitación, y sólo después, en un segundo lugar alejado, la rentabilidad del negocio y de la empresa en general.

Claro, aparece aquí un cierto comportamiento individualista en donde los empresarios no son finalmente los propietarios del capital a invertir, sino simplemente empleados de una gran corporación y por lo tanto "... los gerentes seguramente intentarán "emplumar sus propios nidos" a expensas de los accionistas, cada vez que los intereses de ambos entren en colisión." (Browie: 2004: 145). Se trata de un enfoque similar al adoptado por Niskanen

(1976) para interpretar el comportamiento de la burocracia, que no sólo está presente en el estado, sino también en las grandes sociedades por acciones. Este tipo de ideas pueden encontrarse seminalmente también en, por ejemplo, Buchanan and Tullock (1962).

Es así que a la pregunta acerca de cómo y porqué los empresarios eligen unos cursos de acción y no otros contestamos que lo hacen sobre la base de maximizar la cantidad de nuevos negocios que logran conseguir y sólo en segundo término tienen en cuenta la rentabilidad. Se trata de que entre sus planes, el de mayor rango jerárquico es el de generar nuevos negocios. Luego está la tasa de rentabilidad. Por lo tanto, al interactuar todos con el mismo principio de comportamiento económico, y como la cantidad de nuevos negocios es limitada, el resultado es tasas de rentabilidad demasiado bajas para sus negocios.

IV.2. La explicación de los casos

Contando con esta nueva manera de modelizar la manera de tomar decisiones por parte de los empresarios, y en particular el principio de comportamiento económico sobre el que operan, es posible explicar los casos presentados (*vid. supra*) en la Sección III sobre los segmentos de generación, transporte y distribución de energía eléctrica. En el fondo, explicar no es más que glosar la antropología establecida, por lo que los casos mencionados y explicados a continuación serán una glosa de la pequeña ampliación antropológica propuesta.

IV.2.1 El caso de la generación

En efecto, para el caso de la generación de energía eléctrica, puede observarse en el sendero de precios registrado (*vid.* Figura 2) que en el año 1996 se produce el cruce entre los precios del mercado y los precios necesarios para hacer sustentable el negocio del sector. Ese mismo año, la obra del Ciclo Combinado de AES Paraná es decidida (Nicchi, 1996). Se trata de la última de las decisiones tomadas que se pusieron en práctica. No obstante, a causa del *delay* entre las decisiones y la puesta en funcionamiento de las plantas (aproximadamente dos años) los precios siguen bajando haciendo poco rentable a todo el sector. ¿Cómo es posible que los inversores hayan hecho caso omiso de las predicciones de precios a la baja? Únicamente privilegiando la generación de nuevos negocios, aún a costa de la tasa de rentabilidad, es que puede darse cuenta de este comportamiento. Hasta aquí, la adopción de nuestro nuevo principio de comportamiento económico resulta adecuada.

IV.2.2. El caso del transporte

En el caso del transporte de energía eléctrica, y como ya mencionamos, toda la década estuvo signada por una profunda subinversión, ya que se produjo una única obra de importancia: la cuarta línea entre el Comahue y el Gran Buenos Aires. Sin embargo, las vicisitudes de la licitación de esa obra vuelven a mostrar la necesidad de apelar a nuestro nuevo principio de comportamiento económico para poder explicar la situación.

Efectivamente, en la compulsa por el negocio de la construcción y operación de la línea participaron tres o cuatro grupos importantes. La oferta se realizaba sobre canon mínimo, i.e. ganaba quien ofertaba el menor canon anual por la construcción y operación de las instalaciones. El valor estimado para obtener una rentabilidad del orden del 13% era aproximadamente de 40 millones al año (Nicchi, 1997). Sin embargo, la oferta ganadora fue de unos 25 millones, con lo que la rentabilidad cayó a menos del 6%, que era la tasa pasiva en ese momento. Incluso puede agregarse que la empresa ganadora se fondeaba con obligaciones negociables al 9%. Nuevamente aparece la lógica de privilegiar la generación de nuevos negocios frente a la tasa de rentabilidad. Se trataba de conseguir el único negocio de transporte que ofrecía el mercado a cualquier precio, inclusive a expensas de la rentabilidad global de la empresa. Aquí también nuestro principio de comportamiento económico nos permite explicar las decisiones tomadas por los inversores.

IV.2.3. El caso de la distribución

Finalmente, tomando casos de privatizaciones importante en distribución de energía, ya hemos señalado que las ofertas ganadoras, tanto en el caso de la ciudad de La Plata como de Mendoza, arrojaron guarismos demasiado altos como para garantizar una tasa de rentabilidad mínimamente razonable. Una vez más, si tenemos en cuenta que los decisores no estaban maximizando la tasa de rentabilidad en primer término, sino que lo que guiaba su comportamiento económico era el principio de generar la máxima cantidad de nuevos negocios, entonces sólo así es posible entender las ofertas realizadas.

El modelo propuesto en donde modificamos el principio de comportamiento económico nos ha permitido dar sentido a las decisiones tomadas en el sector eléctrico argentino durante la década del 90', con lo que hemos alcanzado el objetivo del trabajo. Sólo resta ahora hacer un *racconto* de las principales conclusiones.

V. CONCLUSIONES

El sector eléctrico argentino estuvo signado durante la década de los 90' por una particular dinámica de inversiones. Esta dinámica puede ser caratulada como de decisiones extrañas a la lógica normalmente aceptada en los negocios. Esta extrañeza es debido a las bajas tasas de rentabilidad involucradas en las mismas ofertas realizadas por los empresarios para acceder a un determinado negocio. En este trabajo hemos dado cuenta de este fenómeno apelando a un cambio en el principio de comportamiento económico de los actores involucrados.

Para ello, hemos comenzado presentando las dogmáticas neoclásicas y keynesianas, en los que hace a las decisiones empresariales.

Posteriormente hemos descripto los casos concretos del sector eléctrico que se pretendían explicar y cómo las escuelas mencionadas no resultaban suficientes para una explicación cabal.

Luego, mediante una ampliación antropológica sobre el tipo de empresario y sus rangos jerárquicos, en lo que hace a la elección de sus planes de acción, hemos modificado el principio de comportamiento económico sobre el que acciona dicho empresario. Esto nos ha permitido dar cuenta de los sucesos económicos referidos a las decisiones de inversión en el sector eléctrico de la Argentina de los 90'.

Queda abierto el camino para verificar la fecundidad de la propuesta teórica presentada en horizontes más amplios que el del sector eléctrico argentino de la década de los años 90', lo cual escapa al alcance del presente trabajo, pero puede ser objeto de uno posterior.

Se trata de un aporte desde la labor teórico económica para arrojar luz sobre hechos económicos concretos no explicados adecuadamente y, a la vez, realizar un modesto avance sobre la teoría económica misma, lo cual resulta una tarea imprescindible en las actuales circunstancias de la ciencia económica y de la sociedad en que vivimos.

Referencias Bibliográficas

- Browie, N. (2004) "Desafiando el paradigma egoísta". En Videla, L. y R. Crespo (comps.) *Ética de los negocios*, Buenos Aires, Educa.
- Buchanan, J. and Tullock, G. (1962) *The calculus of consent*. Michigan, University of Michigan Press.
- Debreu, G. (1959) *Theory of Value. An axiomatic analysis of economic equilibrium*. New York, John Wiley & Sons.
- Keynes, J. M. (1936) *The general theory of employment, interest and money*. New York, Prometheus Books, 1997.
- Nicchi, F. (1996) *Evaluación de la instalación del Ciclo Combinado AES Paraná* para AES, Buenos Aires, mimeo.
- Nicchi, F. (1997) *Evaluación del negocio de la cuarta línea Comahue - Buenos Aires* para Transener SA, Buenos Aires, mimeo.
- Nicchi, F. (1998) *Evaluación del negocio de la concesión de la empresa Distribuidora de Energía de Mendoza*, Buenos Aires, mimeo.
- Niskanen, W. (1976) *Burocracy: servant or master?* The Institute of Economic Affairs. Versión española: *Cara y cruz de la burocracia*, Madrid, Espasa - Calpe, 1980.
- Rubio de Urquía, R. (1999) *Dottrine economiche: scienza economica e Dottrina Sociale della Chiesa*. Roma, Pontificia Universitas Lateranensis, mimeo.

Tabla de contenido

| | |
|---|----|
| RESUMEN | 1 |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| II. LA ANTROPOLOGÍA NEOCLÁSICA Y LA MUTACIÓN KEYNESIANA | 2 |
| II.1. El enfoque neoclásico..... | 2 |
| II.2. La mutación keynesiana | 3 |
| III. EL CASO DE LAS INVERSIONES EN ENERGÍA ELÉCTRICA DURANTE LA DÉCADA DE LOS 90´ | 4 |
| III.1. La generación de energía eléctrica | 4 |
| III.2. El transporte de energía eléctrica..... | 6 |
| III.3. La distribución de energía eléctrica | 6 |
| IV. LA AMPLIACIÓN ANTROPOLÓGICA: EL SUBEMPRESARIO ENERGÉTICO..... | 7 |
| IV.1. El modelo propuesto | 7 |
| IV.2. La explicación de los casos..... | 8 |
| IV.2.1 El caso de la generación..... | 8 |
| IV.2.2. El caso del transporte | 8 |
| IV.2.3. El caso de la distribución | 9 |
| V. CONCLUSIONES | 9 |
| Referencias Bibliográficas | 10 |
| Tabla de contenido | 10 |