
Editorial

En este número de *Consonancias* se invitó a los miembros de la comunidad académica de la Facultad de Ciencias Económicas a reflexionar en torno a las posibilidades de la integración del saber. Esta se concibe en una doble dimensión: horizontal, como reflejo del esfuerzo interdisciplinario al cual están llamadas las ciencias económicas en el horizonte de las ciencias sociales, y vertical, cuando el diálogo se piensa en consonancia con los aportes de la filosofía y de la teología.

En su artículo, Carlos Hoevel presenta un planteo crítico al actual modelo científico-técnico de enseñanza de las ciencias económicas, que capacita a los estudiantes para pensar en compartimentos pero no los prepara de ningún modo para ver el todo, en especial cuando este se relaciona con el carácter psicológico, social y moral de las relaciones humanas. La pretensión de *aggiornar* a los estudiantes en contacto con las nuevas corrientes de pensamiento económico no se preocupa, sin embargo, por rescatar la identidad de las universidades católicas. Esto se vuelve un problema en la medida en que dichas instituciones se van integrando al sistema de universidades, adaptándose a las exigencias de los *rankings* y evaluaciones universitarias y aceptando sin ninguna mirada crítica las tendencias intelectuales a la moda en las distintas disciplinas.

Para Marcelo Resico, la presentación del modelo de la Economía Social de Mercado supone un escenario de posibilidad, capaz de desarrollar y diseñar las líneas fundamentales de una nueva concepción de la economía que puede funcionar en el futuro, como una tarea tanto de los políticos y los partidos como de los intelectuales.

El doctor Carlos Garaventa –nombrado recientemente Decano de la Facultad– contrapone en su artículo las tesis recientes de Porter y Kramer sobre la *creación de valor compartido* (CVC) con las normas y sistemas de gestión ética y responsable integrada a la estrategia de negocios inspirados en *responsabilidad social empresarial* (RSE). Y más allá de las aristas discutibles que su tesis puede generar en ciertos ámbitos académicos, Garaventa afirma que se trata de propuestas coincidentes y, en algunos aspectos, complementarias.

Para Alicia Caballero, la novedad que aportó el Banco Mundial al desarrollar el concepto de *índice de oportunidades humanas* implica un desafío ético que debería traducirse en políticas acordes. Sostiene que la clase dirigente o *élite* de un país tiene la enorme responsabilidad de diseñar y sostener un sistema que le permita a un ser humano ser el dueño de su propio destino, y no el esclavo de situaciones que nunca eligió. De eso se trata, en esencia, la libertad.

Por su parte, María Marta Preziosa aclara que su reflexión no tiene alcance metafísico, sino tan solo como metáfora explicativa de la comunicación organizacional que (según los ensayos de Baudrillard) bloquea el aprendizaje organizacional, la hace inefectiva, pasiva, cortoplacista, defensiva bloqueando el compromiso personal.

Finalmente, María Cecilia Díaz rescata las figuras de José Toniolo (sociólogo y economista italiano, apóstol del catolicismo social inspirador de la *Rerum novarum*) y la de Francisco Valsecchi, como pioneros de una mirada de la economía que articulaba realidad y ciencia, inducción y deducción, interdisciplina e integración.

Sobre las causas psicológicas de la crisis financiera

Carlos HOEVEL

La crisis y los modelos reduccionistas

Muchos economistas del comportamiento argumentan que los prestatarios, los prestamistas, los bancos de inversión, los agentes financieros, las agencias de *rating*, los reguladores y los inversores finales que intervinieron en la crisis financiera del 2008 no mostraron el tipo de comportamiento racional esperado por los economistas convencionales. Por el contrario, creen que una crisis tan grave y extendida fue provocada por una serie de irracionalidades psicológicas en todos estos actores en el nivel de la cognición, la emoción y el comportamiento. Partiendo de este punto de vista psicológico, es posible entender cómo la crisis tiene sus raíces en una dimensión mucho más profunda de los seres humanos que va más allá de lo que los modelos habituales suponen al describir las conductas de los agentes económicos.

En efecto, un papel crucial en la génesis de la crisis fue el de los modelos, cálculos computarizados y predicciones abstractas basadas en presupuestos antropológicos en extremos limitados.

Piénsese solamente –ejemplifica el economista italiano Stefano Zamagni– en mecanismos tales como el *program trading* computarizado, que es algo análogo a un acelerador de partículas, el cual amplifica, de modo pro-cíclico, la tendencia al alza y a la baja del mercado de valores de la bolsa. Es evidente que una burbuja especulativa de las proporciones que hoy conocemos, jamás se habría podido realizar sin esta “burbuja mental” que ha hecho creer a tantos que sería posible reducir el riesgo a cero, desde el momento en que se hubiese logrado esparcirlo entre un número suficientemente elevado de operadores. Pero el riesgo, si existe, puede ser desplazado o reducido pero nunca anulado. (Zamagni, 2009:2).

Estos modelos predictivos se basaban en el supuesto de que era posible reemplazar una mente viviente abierta a realidades concretas con lo que el investigador en sociología financiera Donald MacKenzie llama *pruebas mecanizadas*. De hecho, después de haber investigado durante el último medio siglo las interrelaciones de la computación, el riesgo y las demostraciones matemáticas en la mayoría de los aspectos de nuestras vidas privadas y sociales, dicho estudioso llegó a la conclusión de que, incluso admitiendo la introducción de una dosis importante de mecanización y de informatización en nuestros procesos cognitivos, no podemos obviar la necesidad de apoyarnos en nuestra capacidad humana de juzgar las cosas por nosotros mismos (MacKenzie, D., 2004).

Conformismo

La ausencia de una contrastación de las pruebas mecánicas con la experiencia y la intuición del sentido común personal que estuvo detrás de muchos análisis convencionales que precedieron a la crisis implicó el problema de no tener en cuenta

la comprensión intersubjetiva de las interpretaciones que tienen los agentes de los incentivos materiales, [y el] oscurecimiento del alcance completo de la agencia [...] al sugerir que los agentes de forma bastante automática y sin problemas responden a los cambios materialistas de maneras fácilmente predecibles. (Widmaier, Blyth & Seabrooke, 2007:748).

En efecto, contradiciendo la idea de que las personas actúan de forma racional en todas las situaciones, aun en aquellas en las que se encuentran bajo el fuerte influjo del ambiente, Nicholas Barberis –quien pertenece a la Yale School of Mana-

gement— postula que el conformismo, el pensamiento de grupo, la obediencia y la difusión de la responsabilidad fueron algunos de los factores psicológicos más importantes que facilitaron la crisis. Por conformismo se entiende la fuerte tendencia a adaptarse a lo que el grupo al que uno pertenece está haciendo, incluso cuando uno cree que lo que se está haciendo está equivocado, es malo o no tiene sentido. Barberis sostiene que, en algún nivel, los bancos eran conscientes de que había serios problemas con sus negocios y modelos económicos pero, como resultado de estas fuerzas psicológicas, se autoengañaron pensando que todo estaba bien. Así, aunque algunos banqueros y ejecutivos veían los problemas, se mantuvieron en silencio a causa de esta conformidad.

Diversos experimentos muestran que el conformismo y la obediencia ciega aumentan con la fuerza y la inmediatez del grupo, especialmente cuando este está aislado de otras opiniones, tiene un líder fuerte o se encuentra bajo una situación estresante (Barberis, 2009). En opinión de Robert Shiller —el economista del comportamiento que predijo la crisis—, contrariamente a los argumentos convencionales de la corriente principal, que señalan la información asimétrica como principal causante de la crisis, el problema central fue, en realidad, una “cascada de información” caracterizada por la sumisión de los individuos a un “pensamiento colectivo” y por el abandono de un examen personal y crítico de esta información (Shiller, 2008).

Lo que los economistas del comportamiento como Barberis y Shiller afirman sobre el microclima de pensamiento de grupo y las opiniones conformistas coincide muy bien con la vívida descripción de las salas de operaciones (*trading rooms*) dada por los investigadores financieros Donald MacKenzie y Hardie Iain. Lo que más impresionó a estos últimos, dedicados durante años a realizar un trabajo de campo en los *hedge funds*, fue cómo incluso la disposición física de los elementos en los *trading rooms* tendía a la suspensión de la reflexión personal y al refuerzo de la colectivización del propio yo, potenciado por el uso de las nuevas tecnologías comunicacionales. Por ejemplo, los escritorios de estas salas, en lugar de estar distribuidos para lograr privacidad, forman en general un rectángulo en la mitad de las habitaciones y todos los ocupantes de las sillas se enfrentan normalmente hacia el interior con el fin de inducir a un control y una visibilidad

mutuas. También hay más pantallas de computadoras que ocupantes y, en general, estas interfieren en la línea visual cuando las personas están sentadas. Por otra parte, las teleconferencias grupales o los mensajes de correo electrónico con múltiples destinatarios amplían el “cuerpo” del pensamiento colectivizado hacia afuera del recinto físico de trabajo (MacKenzie, 2009). Al fuerte conformismo que dominaba estos pequeños grupos organizados hay que sumarle el que dominó a millones de personas comunes en todo el mundo que participaron con sus inversiones desinformadas y acrílicas, en este verdadero “rebaño” globalizado.

Disonancia cognitiva y aversión a la ambigüedad

De acuerdo con los economistas del comportamiento, otro fenómeno psicológico que hizo posible la crisis fue el de la llamada “disonancia cognitiva” y la “aversión a la ambigüedad”. Este fenómeno consiste en el hecho tan generalizado y habitual de que las personas tienden a no estar dispuestas a llevar adelante una acción que entra en conflicto con sus imágenes positivas preconcebidas. Con el fin de reducir la sensación de malestar frente a nuevas realidades problemáticas, la gente suele tender a manipular y reforzar sus creencias no examinadas y a autoconvencerse de que todo está bien. Por lo tanto, incluso si piensan que algo está mal, o si dudan o sienten alguna ambigüedad al respecto, no continúan pensando para encontrar otras opciones, sino que encierran el problema dentro de una cómoda fórmula abstracta o convencional, un cliché o un prejuicio, y simplemente siguen adelante (Barberis, 2009). Lo que permite a la gente a comportarse de esa manera es una transformación profunda de sus capacidades cognitivas en relación con la realidad. De hecho, con el fin de negociar los bonos, divisas y derivados procedentes de todos los continentes y culturas, los agentes financieros están obligados a adaptar la infinita complejidad del mundo a patrones lo suficientemente simples de entender como para poder elegir el curso de acción más rápido y eficaz (MacKenzie, 2009).

Exceso de optimismo e *hybris*

Una tercera pauta psicológica de conducta verificada durante la génesis de la crisis fue la integrada

por el exceso de confianza y el optimismo exagerado. Según economistas del comportamiento, el primero de los factores llevó a los agentes financieros a sobreestimar sus pronósticos y a predecir futuros movimientos de precios de la vivienda con más precisión de la que podían. Además, el segundo hace que la gente piense que es más probable que los reveses ocurran a otras personas que a ellos mismos. Por otra parte, el exceso de confianza se vio confirmado por la inutilidad aparente de toda reflexión y por las perspectivas de grandes ganancias para quien fuera lo suficientemente audaz como para lanzarse hacia adelante sin pensar: “usted no va a hacer ningún dinero pensando en ello. Olvídense de eso y siga adelante”. (MacKenzie, 2009).

Pero ¿cuáles son las fuentes de este comportamiento? De acuerdo a Peter Koslowski, la raíz del optimismo exagerado puede ser bien descrita utilizando el término griego *hybris*. En efecto, “la *hybris* es una compleja constelación conductual y actitudinal de orgullo exagerado combinado con una percepción irrealista del mundo exterior” (Koslowski, 2011). El clima de elogio excesivo y las recompensas abundantes aconsejadas por los economistas convencionales para mejorar la productividad condujeron a muchos agentes financieros a ser indulgentes con su orgullo, su sobreestimación y, por lo tanto, con una desproporcionada toma de riesgos que incluyó una fuerte pérdida del sentido de la realidad.

Con el tiempo –agrega Koslowski– la *hybris* engendra un sentido de superioridad absoluta sobre los demás. Cuanto más tiempo se sostenga esta constelación, mayor será la fuerza de la *hybris* y más poco probable que quien sufre de ella se libere de las anteojeras de la *hybris* y reconozca la realidad tal cual es. La *hybris* conduce a la disminución del rendimiento debido a que quien la padece no solo es ciego a la realidad, sino que es afectado por la incapacidad provocada por la arrogancia a cooperar con los demás y buscar soluciones conjuntas a los nuevos desafíos –la necesidad de hacer frente a los cambios en el contexto organizacional– como por ejemplo, cambios en la empresa en el caso del *manager*, y cambios en el Estado en el caso del político. Las recompensas extrínsecas refuerzan la *hybris*. También en este caso, las bonificaciones de los gerentes financieros tienen un efecto adverso reforzando la arrogancia y el auto-engrandecimiento, mientras que disminuye el realismo de

sus percepciones del mundo exterior (Koslowski, 2011:183-184).

En la misma línea, de acuerdo al especialista en ética económica de la Universidad de Lovaina, Luk Bouckaert, la seguridad aparente de las técnicas y modelos

encandiló a las personas para que no se dieran cuenta de las consecuencias y no pudieran anticipar la catástrofe, del mismo modo que en las tragedias clásicas donde la caída del héroe siempre es precedida por una incapacidad para comprender las ambigüedades y la fragilidad de lo que está sucediendo. Un proceso de miopía moral e *hybris* siempre precede a la catástrofe (Bouckaert, 2008/2009:10).

Pérdida de libertad y conducta adictiva

El análisis de las causas psicológicas revela otro fenómeno de la crisis de los derivados: la pérdida de libertad y la tendencia a la adicción. Ciertamente, es sabido el problema creciente que representa la adicción a estupefacientes en ciertos sectores de la industria financiera. Sin embargo, el fenómeno de la adicción va mucho más allá de las drogas propiamente dichas. De hecho, en los últimos meses después de la crisis, el Banco de Pagos Internacionales (Bank for International Settlements) anunció que los productos financieros deben ser sometidos a registro como las drogas para frenar el acceso del inversor hasta que su seguridad esté demostrada. Adoptando un esquema análogo a la jerarquía de control de la disponibilidad de productos farmacéuticos, el BIS, que actúa como un foro para los bancos centrales del mundo, informó en su reporte anual que los valores más seguros, al igual que los medicamentos sin receta, estarán disponibles para su compra por todo el mundo. Luego habrá instrumentos financieros disponibles solo para aquellos con una autorización, al igual que los medicamentos recetados. Otro nivel más abajo será el de los valores disponibles solo en cantidades limitadas de acuerdo a una preselección de personas e instituciones, como las drogas en los ensayos experimentales. Por último, en el nivel más bajo estarán los valores que se consideran ilegales (BIS, 2009).

Este informe, que compara los derivados con sustancias químicas altamente peligrosas, es particu-

larmente interesante porque revela la dimensión de compulsión y adicción experimentado por los agentes financieros y la gente común durante la crisis. Cuando se utilizan adecuadamente, los derivados –al igual que los medicamentos nuevos aprobados– son útiles para el aumento de la rentabilidad, la gestión del riesgo e incluso para ayudar a los pobres. Pero del mismo modo que ocurre con las *drogas de diseño*, el abuso de estos instrumentos financieros puede ser mortal. A través de ellos, mucha gente empezó a pensar que no estaba ya más sometida a ningún límite y era lo suficientemente potentes como para poder traspasar todas las barreras de manera indefinida.

Necesidad de cambios en la enseñanza de la administración y de la economía

Para quienes somos profesores en las carreras de economía y administración de empresas es fácil comprobar cómo muchos estudiantes buscan que se les enseñen instrumentos mediante los cuales puedan encontrar respuestas exactas y fácilmente aplicables para complejos problemas sociales y humanos. Esta pretensión, propia de la adolescencia, es favorecida y fomentada por el estado actual de las mismas disciplinas económicas, dominadas en buena medida por lo que se denomina el *mainstream* o corriente principal de la ciencia económica de la administración de empresas. Según Michael Naughton, especialista en ética empresarial de la Universidad de Saint Thomas, Estados Unidos, “los primeros principios de estas disciplinas son en general metodológicos y amorales, por lo que descartan cualquier responsabilidad moral profesional. Warren Bennis y James O’Toole, en un artículo sumamente crítico sobre la educación en los negocios en el *Harvard Business Review* (“Cómo las facultades de ciencias económicas perdieron su camino”), explican que las facultades de ciencias económicas han adoptado un modelo de excelencia académica que refleja un modelo científico

“basado en el falso supuesto de que los negocios son una disciplina académica como la química o la geología cuando, de hecho, los negocios son una profesión y las facultades de ciencias económicas son escuelas profesionales”. Este modelo científico de la administración de empresas ha sido influenciado por la cuantificación de la economía y las finanzas (Naughton, 2008/2009:35).

El actual modelo científico-técnico de enseñanza capacita a los estudiantes para pensar en compartimentos, pero no los prepara de ningún modo para ver el todo, en especial, cuando este se relaciona con el carácter psicológico, social y moral de las relaciones humanas. “Cuando la educación empresarial adopta un modelo científico por sobre un modelo profesional –agrega Naughton– se reduce a sí misma a una capacitación técnica y no logra generar en el alumno una comprensión más profunda de la práctica empresarial. No debería sorprendernos que aquellos capacitados en nuestras universidades con este tipo de formación actuaran de una manera que propiciara nuestra crisis financiera actual”. Como señala agudamente Ricardo Crespo, ya Platón en el *Protágoras* criticaba el intento de reemplazar el azar incierto por la previsibilidad técnica. Esta pretensión solo puede lograrse mediante una errónea simplificación de la realidad que, en el fondo, lleva a su falsificación con todas las terribles consecuencias del caso.

El análisis de las causas psicológicas de la crisis –así como también el de otras causas políticas, sociales o culturales que no hemos tratado en este artículo– debería llevarnos a la conclusión de que es necesario restablecer gradualmente en los departamentos de economía, de administración y de contabilidad, un tipo de formación que coloque en su justo lugar la exagerada importancia que hoy se da a los modelos matemáticos y ponga a los estudiantes en contacto con las nuevas corrientes de pensamiento económico, con las perspectivas de otras disciplinas y con la realidad social y cultural en general. Tal como sostiene Crespo,

antes que las herramientas (modelos, etc.), que deben quedar para un segundo ciclo, los economistas deben aprender filosofía política, historia, sociología, psicología, antropología, filosofía moral e incluso literatura. De esto se dio cuenta Lionel Robbins, aunque un poco tarde. Solo así formaremos verdaderos economistas políticos que no harán barbaridades. En efecto, los grandes economistas fueron grandes porque antes fueron humanistas: pensemos en Adam Smith, John Stuart Mill, Carl Menger, Ludwig von Mises, John Maynard Keynes, Friedrich von Hayek, Joseph Schumpeter, Herbert Simon, Albert Hirschman (Crespo, 2008/2009:28).

En esto es clave el papel que tienen las facultades de ciencias económicas, en especial aquellas de las

universidades católicas, que tan poco han hecho para fortalecer moral y espiritualmente a los agentes financieros para que resistan las tentaciones éticas del sistema. De hecho, especialmente en los Estados Unidos, es posible comprobar cómo las universidades católicas han sufrido lo que Michael Naughton denomina “la pendiente resbaladiza de la inclusión”. En efecto, la identidad de estas instituciones se fue desdibujando en la medida en que cada universidad católica se iba integrando al sistema de universidades, adaptándose a las exigencias de los rankings y evaluaciones universitarias, y aceptando sin ninguna mirada crítica las tendencias intelectuales a la moda en las distintas disciplinas. En el caso de las ciencias económicas, sostiene Naughton,

este reduccionismo cortó el vínculo de las universidades con la tradición moral y espiritual de las instituciones que las respaldan. Las facultades de ciencias económicas se han vuelto más fieles a su disciplina que a su institución, por lo que asimilaron los primeros principios de su disciplina e ignoraron sus propios compromisos institucionales (Naughton, 2008/2009:35).

De allí que sea fundamental para las universidades católicas recuperar la identidad y buscar por todos los caminos una enseñanza más amplia, rica y profunda de las ciencias económicas.

Referencias

- AKERLOF, G. A y SHILLER, R. J. *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, Princeton University Press, 2009.
- BARBERIS, N. *The Psychology of the Financial Crisis*. Lecture delivered at the Association of Yale Alumni Reunion Weekend, 2009. Online: http://www.univsource.com/edu-channels/show-video/The-Psychology-of-the-Financial-Crisis__gh_EblPcnSk.html.
- BIS 79th Annual Report. Report presented at the Bank's Annual Meeting in Basel, Switzerland, February, 2009. Online: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2009e.htm>.
- CRESPO, R. “Sobre las causas de la crisis”, *Cultura económica*, nº 73-74, diciembre 2008-mayo 2009: págs. 28-29.
- JANIS, I. L. *Groupthink: psychological studies of policy decisions and fiascos*. Boston, Houghton Mifflin 1983.
- KOSLOWSKI, P. *The ethics of banking. Conclusions from the Financial crisis*, Amsterdam, Springer, 2011.
- MACKENZIE, D. *An engine, not a camera: how financial models shape markets*. Cambridge, MA: MIT Press, 2006.
- *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford, Oxford University Press, 2009.
- *Mechanizing Proof: Computing, Risk, and Trust*. Cambridge, MA: MIT Press, 2004.
- “The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge”, *American Journal of Sociology*, vol. 116, nº 6 Mayo 2011: págs. 1778-1841
- MACKENZIE, D., MUNIESA, F. y SIU, L. (eds.). *Do economists make markets?: on the performativity of economics*. Princeton, Princeton University Press, 2007.
- NAUGHTON, M. “Una gran oportunidad para una reforma moral”, *Cultura Económica*, nº 73-74, diciembre 2008-mayo 2009: págs. 34-38.
- SHEFRIN, H. *Beyond greed and fear: understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford, Oxford University Press 2002.
- SHILLER, R. J. *The subprime solution: how today's global financial crisis happened, and what to do about it*. Princeton, Princeton University Press 2008.
- WÄRNERYD, K. E. *Stock-market psychology: how people value and trade stocks*. Northampton, Edward Elgar Publishing, 2001.
- WIDMAIER, BLYTH & SEABROOKE. “Exogenous Shocks or Endogenous Shocks or Endogenous Constructions? The Meanings of Wars and Crises”. *International Studies Quarterly*, vol. 51, nº 4, 2007: págs. 747-759.
- ZAMAGNI, S. *La lezione e il monito di una crisi annunciata*, 2009. Paper presented at the University of Bologna.

Interrelaciones de la economía con la sociedad, la política y la cultura desde el enfoque de la economía social de mercado*

Marcelo F. RESICO

La economía como parte del sistema social

Los sistemas económicos adoptan formas concretas en la realidad que se pueden denominar “órdenes” económicos. Al mismo tiempo, son parciales y forman parte de una sociedad que constituye el sistema superior, al que se encuentra ordenado el ámbito económico. Al igual que la sociedad en su conjunto, el sistema económico inserto en ella se caracteriza por una gran complejidad estructural y de funciones. En sus estructuras y funciones, está fuertemente condicionado por su dependencia de otros subsistemas sociales.

Sin embargo, no se trata de una dependencia unilateral del sistema económico frente a los demás subsistemas, sino de interacciones recíprocas. W. Eucken, uno de los teóricos de la Escuela de Friburgo, acuñó la expresión “interdependencia de los órdenes” para definir la interacción entre el económico y los restantes de la vida. Según él, el orden global debería permitir al hombre una vida basada en los principios éticos. Al mismo tiempo, su demanda de un orden funcional y digno de la persona toma en consideración también la determinante social del subsistema económico. En este sentido, no analiza a este último exclusivamente desde la perspectiva de un mecanismo funcional técnicamente eficiente, sino también bajo el aspecto de la posibilidad de ser organizado por y para el hombre.

El grado de logros a nivel social de un orden económico depende del nivel de implementación de las normas sociales frente a las normas económicas. La experiencia indica que la economía genera por sí misma apenas un mínimo de normas sociales necesarias para su funcionamiento. Esto es así porque las relaciones sociales que se desarrollan en el plano económico se rigen por el principio de la maximización de los resultados con los medios dados o la minimización del gasto para un resultado determinado. Ante esta realidad, una sociedad necesita reconocer y desarrollar un conjunto de normas sociales que correspondan a sus necesidades no económicas, como la justicia, la seguridad y la paz sociales.

Para combinar la eficiencia de la economía de mercado y el equilibrio social de modo tal que la política conceda a ambos valores una adecuada dimensión cuantitativa y cualitativa, se necesita, por un lado, la capacidad de considerar varias perspectivas y, por el otro, la facultad de ponderar las alternativas existentes. Esto es lo que realizó Alfred Müller-Armack cuando desarrolló su concepción de la Economía Social de Mercado que se distingue de otros enfoques económicos y sociales, tanto teóricos como prácticos. Al respecto, concedió mucha importancia a la concepción social de la estructura de ingresos, así como a las inversiones de infraestructura y medioambiente, con el fin de garantizar la difusión de los resultados de la economía de mercado al conjunto de la socie-

* El presente texto es una representación editada del capítulo I.16. “Interrelaciones de la Economía Social de Mercado”, de la obra de Resico, Marcelo (ed.), *Introducción a la Economía Social de Mercado. Edición Latinoamericana*, Programa de Políticas Sociales en Latinoamérica, (SOPLA), Konrad Adenauer Stiftung, Septiembre de 2011.

dad. También enfatizó la necesidad de encontrar un arreglo justo y compatible con el mercado del marco de institucional que regula las relaciones entre los empresarios y los trabajadores como procedimiento para el entendimiento mutuo. En ese sentido, el concepto ofrece de por sí el ejemplo de un procedimiento basado en la idea de paz social. Es una concepción social integral que va más allá de las ideologías y se plasma en estructuras sociales diseñadas sobre la base del balance social y la mediación pacífica de los conflictos. Por consiguiente, los valores de libertad y justicia, supuestamente irreconciliables, pueden potencialmente ser conciliados de forma concreta.

Relación entre economía y Estado de derecho

Los sistemas económicos y políticos están relacionados. Históricamente, los totalitarismos tendieron a sistemas económicos coercitivos y de control centralizado; similitudes con esto, si bien en diversos grados, pueden apreciarse en los gobiernos autoritarios o populistas. La ESM está asociada con el Estado de derecho de una democracia republicana, donde los ciudadanos participan en partidos políticos, grupos civiles y en elecciones para influenciar el diseño del sistema político de acuerdo con un orden constitucional sobre la base de un balance de funciones. Asimismo, el Estado de derecho implica una serie de elementos que se constituyen en supuestos para su correcto funcionamiento. Podemos mencionar, entre los más importantes, la necesidad de continuidad en una administración pública profesional e independiente de tendencias partidarias, un marco legal estable con jueces independientes y honestos, el respeto por los derechos humanos individuales y sociales, la libertad de prensa y el pluralismo del mercado informativo, etcétera.

En la tradición republicana, uno de los principios importantes se refiere a la necesidad de dividir los poderes del gobierno para evitar los abusos. Es así como nació, entre otras, la división clásica en poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial y prevalece en muchos casos el federalismo, es decir, la división de poderes a nivel geográfico. Esta división de poder se hizo cada vez más importante a medida que en Occidente las funciones de gobierno comenzaron a concentrarse de manera preocupante durante el período de la modernidad.

En todos estos campos, como en el económico, un problema particularmente negativo es la corrupción, la cual no solamente implica un mal desempeño de las funciones y la responsabilidad, sino que también constituye un mal ejemplo que se refleja mediata o inmediatamente en la moral de la población, a través de conductas como la evasión de impuestos o en el aumento de la criminalidad. A este respecto se desprende la necesidad de un sistema efectivo de control y sanciones proporcionales.

El debate sobre los modelos económicos sobrepasa su propio ámbito. La decisión final es política y depende de su viabilidad. En el caso de la ESM, ella se ha revelado como un orden general aceptable y, de hecho, aceptado por los dos principales partidos del sistema político alemán. La discusión de instituciones y políticas económicas puntuales se ha reducido al debate sobre la magnitud y el peso relativo de los distintos componentes, en lugar de discutirse sobre los principios e instituciones fundamentales.

El sistema económico de la ESM tiene la ventaja de ofrecer un marco de ordenamiento integral que requiere explícitamente la construcción de consensos y de un marco institucional sólido. La ESM puede ser útil en los casos en que se han aplicado modelos parciales sucesivos derivados de ideologías o enfoques de política económica polarizados. Otras economías del mundo desarrollado están basadas, con origen en un sistema político bipartidario, en soluciones parciales (explícitamente) y complementarias (implícitamente). Este último elemento, al no ser explícito, puede pasar inadvertido y llevar a soluciones o políticas unilaterales y conflictivas que llevan a los países a merced de este problema a típicos comportamientos pendulares en cuanto a la filosofía y la política económicas (por ejemplo, de la confianza extrema en la capacidad del mercado a una esperanza exagerada en el poder del Estado, o viceversa).

Por último, desarrollar y diseñar las líneas fundamentales de una concepción de la economía que puede funcionar en el futuro es una tarea de los políticos y los partidos, en conjunción con los intelectuales. Esto es así porque, por un lado, los partidos políticos aislados de la influencia de los intelectuales pueden caer en el problema de resultar meros instrumentos de poder para el líder

del partido. Por otra parte, los intelectuales, sin un contacto con los políticos, pueden convertirse o en idealistas que pasan por alto la viabilidad práctica de las ideas o en tecnócratas funcionales que desdeñan la importancia del ámbito de la cultura. En este sentido se impone la superación de ciertos obstáculos formativos de cada grupo a través del diálogo político y la colaboración.

La economía, la dignidad personal y los derechos humanos

Los sistemas económicos, políticos y sociales se basan siempre, ya sea de modo explícito o implícito, en una determinada concepción del hombre. Desde un punto de vista amplio, se puede distinguir entre aquellos que apuntan a un cambio en las estructuras sin tener en cuenta a las personas que las constituyen y los que parten del propio hombre, con su naturaleza y sus vínculos sociales espontáneos. Es así que en la historia humana se ha comprobado que distintos sistemas sociales –como, por ejemplo, las ideologías totalitarias del siglo XX–, han construido sociedades y tomado decisiones que han lesionado en gran manera a las personas y sus derechos inalienables.

Como respuesta a muchos de estos excesos, luego de la segunda posguerra surgió la idea de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948), que fue un intento de la comunidad internacional de darle una respuesta a estas catástrofes de dimensiones globales. Los derechos humanos se refieren a los derechos y libertades básicas que poseen todos los seres humanos por el mero hecho de serlo. La aplicación de tal ley internacional es responsabilidad de los Estados nacionales.

Existen varias aproximaciones teóricas para la fundamentación de los derechos humanos. La más antigua proviene de la ley natural, que surgió de diversas fuentes filosóficas clásicas y teológicas. Existen también argumentaciones filosóficas modernas con diversos puntos de partida. Por ejemplo, la declaración de independencia de los Estados Unidos de 1776, basándose en el derecho natural, estableció que el hombre ha sido investido de dignidad y de derechos por su Creador, por lo que se trata de derechos inherentes a la naturaleza humana. La dignidad humana es un término usado en debates sociales y políticos para

significar que un ser tiene un derecho innato de recibir un tratamiento ético. Proviene de las ideas religiosas y del humanismo de la Ilustración, y está relacionada con la virtud, el respeto, la autonomía, los derechos humanos y la razón. En el contexto del debate público, el concepto se usa para criticar el tratamiento abusivo a los grupos oprimidos o vulnerables, lo que también puede ser extendido a sus culturas, religiones e ideales. En la política actual, la idea de dignidad es usada para significar que los seres humanos tienen un valor intrínseco y merecen un nivel básico de respeto, más allá de las condiciones y circunstancias.

Hace al respeto de la dignidad del hombre aceptar a la persona tal cual es. El que aspira a librar al hombre de su imperfección para cambiar su forma de ser en función de objetivos ajenos o incluso determinar el sentido de su vida, lo despoja del don natural de la libertad y responsabilidad, y lo vuelve dependiente, le quita la voz o sus motivaciones de vida más profundas. Esto implica aceptar límites que confrontan la dignidad del hombre con la imperfección de la existencia humana. El hombre es incapaz de resolver esta relación de tensión que existe entre ambas realidades y debe asumirla. Actualmente, por ejemplo, esta dualidad afecta sobre todo la investigación científica, así como la biotecnología y tecnología genética y su aplicación en el hombre.

Por otra parte, el que acepta al hombre tal como es se da cuenta de que ninguna persona es igual a otra. Las personas están dotadas de diferentes talentos y capacidades, por lo que a igual o comparable esfuerzo, muchas veces llegan a resultados diferentes. Estos resultados diversos se observan en el proceso educativo y formativo, pero también en la vida económica y laboral. Por eso, son limitadas las posibilidades que existen para establecer una equidad abstracta dentro de una sociedad como resultado de un proyecto diseñado por el hombre.

Los representantes de una concepción colectivista y socialista del hombre hacen del llamado a procurar más igualdad un mandato ético. Se trata de una posición política legítima en la medida en que se reconozca que no puede haber una igualdad total y se respete el límite más allá del cual el afán de lograr la igualdad se transforma en coerción y violación de la dignidad del hombre. Los represen-

tantes de una imagen individualista, utilitarista o incluso hedonista del hombre suelen basarse en estos hechos para defender el derecho a la búsqueda personal de la felicidad. Esto es legítimo mientras se cumpla con las obligaciones necesarias de responsabilidad social frente al prójimo. En caso contrario, la libertad incontrolada puede llevar a la coerción y la violación de la dignidad de otras personas.

En sus decisiones cotidianas, las personas pueden perseguir sus objetivos propios y aprovechar sus conocimientos. En los incentivos generados por estas libertades radica el verdadero secreto de la dinámica y creatividad de la economía de mercado. Por eso, la libertad económica posee también un valor para el crecimiento. Este valor es el resultado del impulso de las personas por emplear sus capacidades y conocimientos individuales. Los efectos macroeconómicos de este esfuerzo varían según las reglas morales y legales imperantes en un determinado contexto. Sin embargo, la libertad ilimitada resulta contraproducente, porque su desarrollo solo puede darse tomando en cuenta el mismo derecho del prójimo. Esta interrelación condicional se aplica también a la economía. Por eso, una economía de mercado eficiente y humanamente digna requiere de un orden responsablemente establecido y una política social y económica conforme con el mercado. La Economía Social de Mercado trata de cumplir con estos criterios al querer establecer una síntesis adecuada entre la libertad en el mercado y la equidad social promovida por el Estado.

Bibliografía

- BRIEFS, Goetz, "Grenzmoral in der Pluralistischen Gesellschaft", en BECKERATH, Erwin/von (ed.), *Wirtschaftsfragen der Freien Welt: zum 60. Geburtstag von Wirtschaftsminister Ludwig Erhard*, Frankfurt am Main; Fritz Knapp Verlag; 1957.
- _____, "Elemente der Weltanschauung in der Formation des Wirtschaftsdenkens", en BECKERATH, Erwin/von (ed.), *Wirtschaftsordnung und Menschenbild, Geburtstagsgabe für Alexander Rüstow*, Köln, Verlag für Politik und Wirtschaft, 1960.
- BROYER, Sylvain, "The Social market Economy: Birth of an Economic Style", *Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin*, Discussion Paper, FS 196-318, 1996.
- BÜSCHER, Martin, "Economic systems and normative fundamentals: A social market economy in the light of economic ethics", *Journal of Socio-Economics*, vol. 22 n° 4, 1993: 311-322.
- EUCKEN, Walter, *Cuestiones fundamentales de la economía política*, Madrid, Revista de Occidente, 1947, (orig. *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, Jena, Gustav Fischer, 1940).
- _____, "El problema político de la ordenación", en *La economía de mercado*, Madrid, Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1963, págs. 25-80 (orig. "Das ordnungspolitische Problem", *ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, vol. 1, 1948, págs. 56-91).
- _____, *Fundamentos de política económica*, Madrid, Rialp, 1956 (orig.: EUCKEN, Edith; HENSEL, Paul K. (eds.), *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1952).
- GOLDSCHMIDT, Nils; RAUCHENSWANDTNER, Hermann, "The philosophy of social market economy: Michel Foucault's analysis of Ordoliberalism", *Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics*, 07/4.
- HERMANN-PILLATH, Carsten, "Methodological aspects of Eucken's work", en *Journal of Economic Studies*, vol. 21, n° 4, 1994: 46-60.
- KOSLOWSKI, Peter, "Morality and responsibility contingencies, the limits of systems, and the morality of the market", en *Method and Morals in Constitutional Economics, Essays in Honor of James M. Buchanan*, Berlin/Heidelberg, Springer, 2002.
- MÜLLER-ARMACK, Alfred, *Studien zur Sozialen Marktwirtschaft*, Köln, Institut für Wirtschaftspolitik, 1960.
- _____, "Las ordenaciones económicas desde el punto de vista social", en *La economía de mercado*, Madrid, Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1963 (orig. "Die Wirtschaftsordnungen, sozial gesehen", *ORDO, Jahrbuch zur Ordnung der Wirtschaft und Gesellschaft*, vol. 1, 1948, S. 125-154).
- _____, "The meaning of the Social Market Economy", en PEACOCK, Alan; WILLGERODT, Hans (eds.), *Germany's Social Market Economy: origins and evolution*, London, Palmgrave MacMillan, 1989.
- NELL-BREUNING, Oswald von, "Solidarität und Subsidiarität im Raume von Sozialpolitik und Sozialreform", en BÖTTCHER, Erik (ed.), *Sozialpolitik und Sozialreform: ein einführendes Lehr- und*

- Handbuch der Sozialpolitik*, Tübingen, J.C.B. Mohr, 1957.
- NORTH, Douglass C., *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1995.
- RESICO, Marcelo, "El debate de las reformas económicas desde la perspectiva de la Economía Política", en *Diálogo político*, Konrad Adenauer Stiftung, nº 4, 2003:175-199.
- _____, "Ciencia económica, juicios de valor y el retorno de la economía política", en *Cuestiones económicas y sociales*, FCSE-UCA, vol. 2, nº 4, 2004.
- _____, *La estructura de una economía humana. Reflexiones en cuanto a la actualidad del pensamiento de W. Röpke*, Buenos Aires, Educa, 2008.
- _____, "A Economia Social de Mercado: Uma opção econômica para a América Latina," en *Cadernos Adenauer: Sair da crise: Economia Social de Mercado e justiça social*, KAS, nº 3, 2009.
- _____, "Die Soziale Marktwirtschaft und der politische Dialog' Zur Konsensfindung in Wirtschaftsfragen in Argentinien", *Auslandsbüro Argentinien*, Konrad Adenauer Stiftung, 2010.
- _____, "The Social Market Economy. Relationship with Christian Social Thought and implications for the Latin American case," *Le Regole della Libertà, Studi sull'economia sociale di mercato nelle democrazie contemporanee*, Milano, Centro Studi Tocqueville-Acton, Annale 2010, 2010:125-142.
- RÖPKE, Wilhelm, *La crisis social de nuestro tiempo*, Madrid, Revista de Occidente, 1947.
- _____, *Civitas Humana*, Madrid, Revista de Occidente, 1949.

Responsabilidad social empresarial y creación de valor compartido

Carlos G. GARAVENTA

La publicación del artículo de Michael Porter y Mark Kramer referido a “La creación de valor compartido”, publicado en *Harvard Business Review* de enero-febrero de 2011, ha generado un interesante debate en el ámbito de la responsabilidad social empresarial. En su idea de CSV¹ (Creating Shared Value o CVC: Creación de Valor Compartido), Porter y Kramer sugieren “cómo reinventar el capitalismo y liberar una oleada de innovación y crecimiento”. Sostienen que “el capitalismo está bajo asedio y que las empresas han sido vista cada vez más como una causa importante de los problemas sociales, ambientales y económicos” y dicen que esto genera la pérdida de confianza en las empresas e impulsa a los líderes políticos a promover medidas regulatorias que ponen en riesgo la competitividad y el crecimiento económico. Afirman que existe una *visión estrecha de creación de valor* que hace que las empresas no tengan en cuenta aspectos importantes, como la satisfacción de sus clientes, el uso indebido de los recursos naturales, la adecuada relación con sus proveedores, y los problemas sociales y económicos de las comunidades donde producen, distribuyen y venden. Invitan a que las empresas asuman el liderazgo para volver a unir los negocios con la sociedad y sostienen –a mi juicio, en forma equivocada– que, en la responsabilidad social, los problemas sociales están en la periferia y no en el centro.

A diferencia de lo que dicen Porter y Kramer, creo que las normas y sistemas de gestión ética y res-

ponsable integrada a la estrategia de negocios inspirados en Responsabilidad Social Empresarial consideran como centrales los impactos económicos, sociales y ambientales derivados de las acciones y operaciones de la empresa. Cada uno de ellos, en relación con los grupos de interés (*stakeholders*), tanto los internos –involucrados en la propia organización– como los externos, que están en la sociedad. De ninguna manera se ubican en la periferia los problemas sociales vinculados con cada uno de esos impactos. Por el contrario, la RSE integrada a la estrategia propone que la creación de valor económico que se logre en el cumplimiento del triple objetivo –económico, social y ambiental– debe tener en cuenta y beneficiar a todos los *stakeholders*, que ocupan el centro del modelo.

Más allá de esta consideración, el artículo cita como ejemplos de empresas que trabajan en la creación de valor compartido a GE, Google, IBM, Intel, Johnson & Johnson, Nestlé, Unilever y Wall-Mart. Es importante destacar que estas mismas empresas también presentan modelos de gestión inspirados en RSE.

Entre esos ejemplos, baste citar los casos Nestlé Nespresso y Wall-Mart vinculados con la gestión responsable de la cadena de suministro. El primero de ellos, basado en la experiencia Nespresso² y en el Programa de Calidad Sostenible AAA, iniciado en el año 2003 para asegurar la disponibilidad de

¹ PORTER, Michael E. y KRAMER, Mark R., “Creating Shared Value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth”. *Harvard Business Review*. January-February 2011.

² Caso de estudio (entre otros) del Programa “Formación de Formadores en Responsabilidad Social Empresarial”, Seminario Iberoamericano de Docencia e Investigación en RSE, iniciativa del Fondo España-PNUD, REDUNIRSE y Santander Universidades, conjuntamente con la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y la Dirección Regional para América Latina y el Caribe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), con el fin de debatir el tema en la región y lograr acuerdos de cooperación interuniversitaria en torno a la definición e implementación de enfoques, modelos y programas comunes para la enseñanza e investigación en RSE.

“café especializado” a largo plazo. Este programa incorpora prácticas sostenibles que permiten a caficultores de países como Brasil, Colombia, Costa Rica y Guatemala obtener una mejor calidad de café, incrementar su productividad, aumentar sus ingresos y mejorar su calidad de vida. Por su parte, mediante la relación directa con el productor, Nespresso asegura la disponibilidad de mayor cantidad de “café especializado” que necesita para garantizar el crecimiento del negocio. Se trata de un programa que integra la calidad con principios económicos, sociales y ambientales, que demuestra cómo la empresa aplica un programa de responsabilidad social de manera estratégica, en beneficio de sus propios intereses y de los grupos que participan en su cadena de valor.

Wall-Mart³ presenta un interesante caso de Desarrollo de Proveedores en Argentina, vinculado con su compromiso con el desarrollo comunitario y la sustentabilidad, que contempla la promoción de PYMES y brinda la oportunidad a proveedores nacionales de incrementar sus exportaciones –poniendo a disposición los procesos logísticos y comerciales de la compañía–, todo en el marco de las acciones que promueven la responsabilidad social como factor clave de la cadena de valor, contribuyendo a incentivar a sus integrantes a replicar estos principios y a mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Como puede verse con estos ejemplos, la responsabilidad social empresaria y la creación de valor compartido coinciden en puntos clave sobre la idea de “unir los negocios con la sociedad” que proponen Porter y Kramer, no solo en el artículo antes citado, sino también en “Estrategia y Sociedad”, que trata sobre el vínculo entre ventaja comparativa y responsabilidad social corporativa, publicado en *Harvard Business Review* de diciembre de 2006.

Es oportuno destacar que, al referirse a las raíces del valor compartido, los autores señalan que la competitividad de una empresa y la salud de las comunidades donde opera están fuertemente entrelazadas. Esta posición coincide con la célebre frase de Stephan Schmidheiny, fundador del Business Council for Sustainable Development

(WBCSD), quien en su momento dijera que “no hay empresa exitosa en sociedad fracasada, como no hay sociedad exitosa con empresa fracasada”. El mismo dice que

el WBCSD agrupa a empresas importantes del mundo, unidas por una visión compartida acerca del desarrollo sostenible que se basa en tres pilares: el desarrollo económico, el equilibrio ambiental y el progreso social. El Consejo se propone promover el liderazgo empresarial como catalizador para el cambio hacia el desarrollo sostenible, basado en la eco-eficiencia, la innovación y la responsabilidad social corporativa.

Estos mismos principios están presentes en instituciones y organizaciones internacionales y nacionales vinculadas con la Responsabilidad Social y el Desarrollo Sostenible. Podemos citar a CSR Europe, Business in the community, The Global Compact, Global Reporting Initiative (GRI), Forética, Club de excelencia en sostenibilidad, Instituto Ethos (Brasil), ACDE – UNIAPAC, Forum Empresa – América, Acción RSE (Chile), IARSE, entre otras. A ellas debe sumarse el permanente trabajo de investigación y formación en el ámbito universitario y el importante cuerpo normativo relacionado con la gestión ética y responsable, tal como las Normas ISO 26000 (guía de responsabilidad social), ISO Serie 14000, (guía en aspectos ambientales), AA 1000 (compromiso con *stakeholders*), OHSAS 18001 (sistema de gestión de seguridad y salud laboral), SGE21 (sistema de gestión ética y socialmente responsable) y SA 8000 (gestión laboral), entre otras.

Lo cierto es que existen más coincidencias que diferencias entre los enunciados de Creación de Valor Compartido y Responsabilidad Social Empresarial. Esto se comprueba también cuando Porter y Kramer, al referirse a cómo se crea valor compartido, afirman que las empresas pueden crear valor económico creando valor social. Este es uno de los postulados básicos de la responsabilidad social, tal como lo manifiesta Stephan Schmidheiny al decir que la responsabilidad social es uno de los elementos clave del concepto de desarrollo sostenible, que refleja la interacción responsable entre cada uno de los sectores involucrados en una empresa. Agrega este autor que aquella es, también, el esfuerzo de una empresa por contribuir a la creación

³ Consejo Empresario Argentino para el Desarrollo Sostenible. 11º Recopilación de Casos de las Empresas Miembro del CEADS - 2009

de una sociedad más segura, estable y próspera, de tal modo que la compañía se beneficie a largo plazo. La misma coincidencia entre CVC y RSE se verifica cuando Porter y Kramer, al analizar la conexión entre la ventaja competitiva y los problemas sociales, el rol de los emprendedores sociales, las implicancias para el gobierno y la sociedad civil, indican que la eficiencia en la economía y el proceso social no son opuestos y explican la forma de crear valor compartido, estableciendo tres formas diferentes de hacerlo:

- Reconcebir productos y mercados, identificando las necesidades de la sociedad y los impactos positivos y negativos que las acciones de la empresa puedan producir.
- Redefinir la productividad de la cadena de valor, promoviendo la conciencia de cuidado ambiental y compartiendo el desarrollo de prácticas innovadoras en beneficio de la cadena de abastecimiento y distribución.
- Permitir el desarrollo de *cluster* locales. A partir de la idea de que ninguna empresa es autosuficiente, señalan como un aspecto clave la formación de mercados abiertos y transparentes, mejorando ingresos y poder de compra de los ciudadanos, procurando su éxito y el de la comunidad.

Porque estas propuestas son las mismas que se sostienen desde la perspectiva de la RSE es que no comparto de ninguna manera lo que manifiestan los autores al decir que la creación de valor compartido (CVC) debería reemplazar a la responsabilidad social corporativa (RSC). Por el contrario, en mi opinión, se trata de propuestas coincidentes y, en algunos aspectos, complementarias. En algún sentido, los autores reconocen que ambas propuestas tienen algo en común. En nota al pie del

cuadro donde presentan las diferencias que ellos ven entre RSC y CVC, dicen textualmente: “En ambos casos se da por supuesto el cumplimiento de leyes y estándares éticos y la reducción del daño causado por las actividades corporativas”. Esta es la única mención explícita que se hace en el artículo acerca de la dimensión ética en la creación de valor compartido, lo cual constituye una ausencia importante, porque al mundo le hace mucha falta una nueva cultura de ética, valores y responsabilidad, que contribuya a restablecer la confianza en los empresarios y en el mercado.

Tal como afirma Antonio Argandoña⁴, la responsabilidad es ética cuando genera deberes en la persona. Para que la RSE se acepte como responsabilidad ética, debe fundarse en una concepción de la ética capaz de generar autónomamente normas obligatorias para los agentes, es decir, que no dependan de la existencia de una ley ni del poder coactivo del Estado. De este modo, la RSE puede ser una decisión libre y voluntaria y, simultáneamente, obligatoria por razones vinculadas con dicha dimensión.

Bibliografía

- ARGANDOÑA, Antonio, “La Responsabilidad Social de la empresa a la luz de la ética”. Documento de investigación del IESE Business School. Septiembre, 2007
- Consejo Empresario Argentino para el Desarrollo Sostenible. 11º Recopilación de Casos de las Empresas Miembro del CEADS - 2009
- PORTER, Michael E. y KRAMER, Mark R., “Creating Shared Value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth”. *Harvard Business Review*. January-February 2011.

⁴ ARGANDOÑA, Antonio, “La Responsabilidad Social de la empresa a la luz de la ética”. Documento de investigación del IESE Business School. Septiembre, 2007

El hombre y sus circunstancias

Alicia CABALLERO

Día a día nos deslumbramos con los avances de la medicina y de la tecnología. En los últimos cien años, el hombre ha vencido la polio y muchos tipos de cáncer, ha logrado destapar arterias previniendo infartos, descifrar el código genético, llegar a la luna, archivar información en espacios ínfimos, transmitir datos en segundos, entre muchas otras cosas. Sin embargo, parecería que la economía, en su indisoluble alianza con la política, no logra siquiera mitigar en muchos países de Latinoamérica males endémicos como la indigencia, la pobreza y las tragedias asociadas a estas: hambre, ignorancia, exclusión, violencia y drogadicción. Desde una perspectiva estructural, hace décadas que en Argentina han fallado no solo la política distributiva, sino la capacidad de satisfacer fines múltiples a partir de una dotación de recursos (razón de la ciencia llamada "Economía").

Cuando se recorre la geografía argentina y sus paisajes, cuando estudiamos la diversidad de climas y suelos, la abundancia de tierra fértil, de agua dulce o de minerales, es claro que no ha sido la escasez la razón de la pobreza y la indigencia que castigan a una significativa parte de la población. El problema ha sido, entonces, la *gestión* o *administración* de esos recursos, tanto en el plano de la generación de la riqueza como en el de la distribución de la misma. Y he aquí un tema no menor. En muchos casos, el énfasis por la distribución ha puesto en jaque la creación de riqueza. Y desde la política, se enfrentaron de manera irreconciliable quienes propiciaban medidas tendientes a la distribución o la igualdad y quienes defendían posiciones "conservadoras" orientadas a impulsar la generación de riqueza.

Para zanjar en parte estos antagonismos, que nunca son conducentes, el Banco Mundial ha desa-

rollado el concepto de *índice de oportunidades humanas*, que permite evaluar en qué medida las circunstancias personales que un niño no elige lo limitan en sus posibilidades de acceso a aquellos bienes y servicios necesarios para desarrollarse adecuadamente (buena alimentación y educación, cloacas, electricidad, etc.). El color de la piel, el barrio en el que nació, el no tener a uno de sus padres, el tener una mamá que no terminó la primaria, son circunstancias que para un niño son inmodificables. Lo que este índice es capaz de medir es si las políticas públicas (entendidas en sentido amplio) son capaces de permitirle el remontar esa realidad original para alcanzar un nivel de vida satisfactorio, en función, ahora sí, de su propio esfuerzo y empeño. Explicado en forma muy sintética, se mide la disponibilidad de bienes y servicios indispensables para poder progresar en la vida (como los mencionados anteriormente), y el país es "penalizado" por cuan inequitativamente están distribuidos entre la población. Así, dos países con igual oferta de estos bienes y servicios críticos pueden tener un índice diferente si el acceso a los mismos es inequitativo, y vedado a algunos grupos que comparten características fuera de su control (por ejemplo raza, lugar de nacimiento, etc.).

Indudablemente, hay mucho por hacer y lo importante es hacer las cosas bien, diseñar las políticas y los instrumentos adecuadamente, evaluar los efectos intertemporales y el impacto generado. Algunos ejemplos:

1. Medir la cantidad de gasto en educación y no la calidad de la misma puede inducir a conclusiones erróneas y generar una brecha cada vez más grande que, en lugar de favorecer la movilidad social, la dificulte. La educación es una poderosa herramienta de promoción social y

humana. Viabiliza las capacidades laborales, y aleja a los jóvenes del delito y de la droga.

2. Ciertos programas sociales ejecutados con objetivos de corto plazo son, en realidad, poco funcionales al desarrollo de la dignidad humana a partir del trabajo y, en tal sentido, contrarios a la formación de la cultura del esfuerzo.
3. Una nutrición inadecuada, la falta de estimulación temprana y la baja calidad educativa condenan a un niño a la pobreza irreversible. Nunca habrá una oportunidad para quien no tuvo la posibilidad de alimentarse y estudiar.

Es en este punto en el que creo fundamental el trabajo de economistas, políticos y sociólogos. El

Banco Mundial y el BID, entre otros, disponen y otorgan desde hace años de recursos para programas orientados al desarrollo. Es nuestra responsabilidad utilizarlos inteligente y eficientemente, en programas adaptados a nuestra idiosincrasia, que no solo mitiguen un problema actual, sino que sean capaces de contemplar las "externalidades" y los efectos intertemporales. No todas las sociedades reaccionan de la misma manera ante iguales estímulos. Está en nosotros hacer las cosas bien. En síntesis, la clase dirigente o *élite* de un país tiene la enorme responsabilidad de diseñar y sostener un sistema que le permita a un ser humano ser el dueño de su propio destino y no el esclavo de situaciones que nunca eligió. De eso se trata, en esencia, la libertad.

De conflictos y simulacros: Una mirada sobre la comunicación en las comunidades de trabajo

M. Marta PREZIOSA

*La no-voluntad de saber forma parte de la no-guerra.
A falta de la voluntad de poder y de la voluntad
de saber, hoy permanece por doquier
la voluntad de espectáculo.
(Jean Baudrillard)*

En la Administración de Empresas como disciplina un tema recurrente de estudio es la comunicación organizacional. Como el aire que oxigena la vida en las comunidades de trabajo, su problemática se nos escapa tanto por cotidiana como por frágil y falible. En toda organización se viven momentos de plenitud por el bien común realizado o el servicio prestado y también otros de incertidumbre, donde el rumor o la ansiedad son más *fuertes* que cualquier otra realidad. Es en esos momentos desérticos u oscuros de la vida comunitaria cuando la comunicación deja de versar sobre el fin al que la organización nos convoca y pasa a ser sustituida por los relatos acerca de los espacios de influencia, los personales y los de los otros.

Hemos escuchado cientos de veces analizar la comunicación como una relación entre un emisor, un receptor, un mensaje, un código, etcétera. Todos sabemos, por experiencia, que la comunicación entre personas no tiene nada de *aséptica*, y que la reflexión sobre ella incorpora, necesariamente, su vinculación con la verdad, con el poder y, por ende, con el acuerdo y el conflicto. Por otra parte, los analistas de culturas organizacionales dan cuenta del poder constructivo de la conversación. En ella operan imágenes, metáforas, preconceptos y presupuestos que influyen en la toma de decisiones. También se construye la organización en sus temas, su agenda, su habla y en aquello no dicho. Hasta podría considerarse, en un sentido análogo, que este habla organizacional hace las veces del lugar de la conciencia de la comunidad de trabajo. La afirmación es quizás aventurada desde el punto de vista teórico, pero tácticamente constatamos que influye en la toma personal de decisiones.

Hace unos años, la lectura de los ensayos del francés Jean Baudrillard, *La guerra del Golfo no ha tenido lugar*, me inspiró estas reflexiones y me sugirió una suerte de bosquejo, un camino para entender una posible relación entre comunicación, el poder y el conflicto, manifestada allí donde el trato cotidiano involucra la posibilidad de influir en los otros. Vayan estos pensamientos en calidad de ‘impresionistas’.

Persuadir, disuadir

Comunicarse con la verdad puede llevar tanto al emisor como al receptor a dos situaciones: al acuerdo o al enfrentamiento. O bien concuerdan en la misma verdad (en el juicio acerca de la realidad, de lo que sucede) y por ello quieren lo mismo o, aun concordando con esa verdad, enfrentan sus intereses (diferentes juicios de valor o diferentes opciones). Ante el enfrentamiento de juicios o intereses y la consiguiente posibilidad de conflicto, una alternativa, a primera vista, es persuadir o disuadir. Lograr que el otro quiera lo mismo, independientemente de que vea o no lo mismo, es decir, persuadir. O lograr que no quiera lo que quiere, es decir, disuadir.

¿Cómo definiríamos persuadir o disuadir? Reconozcamos –con la ayuda de las descripciones de Baudrillard– algunas de sus formas cotidianas. Atiborramos verbosamente al interlocutor (o al espectador) con un cúmulo de contenidos inútiles tratando de llenar el vacío o de ocultar lo que sucede. Hacemos prevalecer el “maquillaje” antes que el contenido, la búsqueda del impacto antes que del resultado. Avalamos la *puesta en escena* del

conflicto aparente, ambiguo, que *amaga* con desencadenarse y que, mientras tanto, va funcionando como sustituto del enfrentamiento real, logrando así apartar a los contendientes de la acción. Así, el mecanismo de persuasión/disuasión actúa aquí de este modo: el conflicto aparente resulta divisor del paso al conflicto real. *Cuando los puntos de vista son irreconciliables, comuníquese pobremente*, diría alguien que se preocupó por destacar los beneficios de la no-comunicación. Dice Baudrillard: "cuando todo resulta ambiguo no se fortalece la probabilidad de confrontación".

En el diccionario, persuadir es inducir, mover, obligar a uno con razones a creer o a hacer una cosa. Disuadir es también inducir y mover a alguien con razones, pero a mudar de dictamen o a desistir de un propósito. Podríamos decir que la persuasión intenta acercar al objetivo, la disuasión a apartarlo. Rastreando el origen de ambas palabras, encontramos que la raíz es el verbo latino *suadere* que significa "dar a entender". Entonces, podríamos traducir *per-suadere* como "dar a entender algo a través de otra cosa", mediatizar lo que se quiere comunicar. Y *di-suadere*, como "dar a entender apartando", dar a entender otra cosa, ¿oscurecer?, ¿enturbiar?

Distraer, divertir, diferir, dividir, diluir, disolver

Según Baudrillard, la disuasión es del receptor o del mensaje. Esto es, o bien *diluyo* el contenido de la comunicación, o bien al interlocutor. Parecería que disuadir es distraer, es diluir lo que está frente al emisor, ya sea el receptor, el mensaje o la realidad. Es diluir lo-que-se-me-aparece, lo consistente, lo presente, el presente. Es lo que está más allá del sujeto y que es distinto a él. Es apartar al entendimiento de los objetos que le son propios, enturbiar la visión, ensordecen la audición. Esta distracción-disuasión puede llevarse a cabo por el engaño, por el impacto, "electrocutando" la capacidad de reacción del contendiente, *descerebrándolo*, descartándolo por el terror. Dice Baudrillard: "busco eliminarlo, neutralizarlo, dejarlo fuera de combate [...] ¡no destruirlo! Solo *domarlo*".

Cabe preguntarse, con el pensador francés, si liberarse de todo elemento puesto por delante, que suponemos opuesto a nuestra voluntad de poder,

no conlleva algún tipo de *error político*, que, al modo de un *boomerang*, impida o no favorezca el mismo efecto buscado debido al uso inadecuado de la capacidad de influir. La pregunta es: diluir al mensaje y/o interlocutor para influir, tener poder, ¿no es perder poder? Si consideramos que se está dejando al interlocutor fuera de combate, pero no sin vida, podemos ver cierta inconsistencia, dice Baudrillard. Al *diluir* al rival, al ignorar al que tengo enfrente, al que es diferente, desconozco su capacidad de comprensión y su fuerza. ¡Por aislarlo se me hace invisible y su capacidad de reacción, indetectable! Parece un grave error político.

De cínicos, violentos y amnistiados

Para Baudrillard, la salida no es sustituir el simulacro persuasivo/disuasivo por la verdad, sino no dejarnos engañar. Hay que saber resistir a la información, a la pseudocomunicación, para luego "volver la disuasión contra sí misma". Resistir al simulacro respondiendo con simulacro. El escéptico y el cínico, conscientes del simulacro, son los únicos que salen "ganando" en la lógica del francés. Pero habría que ver cómo se sufre en esta conciencia del simulacro. Baudrillard dice: "La disuasión es un dispositivo de guerra que engulle el acontecimiento y decepciona nuestras cabezas". No sé si él diría lo siguiente: quizás esta decepción sea el fruto de la frustración de la tendencia del hombre a satisfacerse con la verdad, que Aristóteles expresaba en su sentencia "todo hombre desea por naturaleza saber". Frustración dada por la distracción y el engaño, por el apartar al entendimiento del objeto que le es propio, la verdad de las cosas. Quizás el cínico sea una cabeza y un corazón decepcionados.

Por otra parte, la disuasión no busca el acuerdo. No le importa el contenido, solo busca el consenso violento aboliendo al interlocutor, eliminando su comprensión del acontecimiento. La persuasión/disuasión previene el enfrentamiento real, evita el verdadero conflicto evitando la verdadera comunicación. "Toda comunicación es simulación", dice Baudrillard. Los hombres tenemos necesidad de ese simulacro para poder ser irresponsables, indiferentes, "libres". El simulacro es la *amnistía de la falsedad*, no somos culpables de nada, porque nada es lo que es, nada es verdadero o falso, ni puede ser comunicado como tal. Todo el mundo

queda amnistiado gracias a la sucesión ultrarrápida de acontecimientos y discursos falsos. Creemos preferir la seducción, el maquillaje, el espectáculo, el simulacro, para hacer la realidad más *digerible, previsible y controlable*.

Nuestra reflexión no tiene alcance metafísico, sino tan solo como metáfora explicativa de la comunicación organizacional que bloquea el aprendizaje organizacional, se hace inefectiva, pasiva, cortoplacista, defensiva y bloquea el compromiso personal (Argyris, 2009).

Ser es poder

La conclusión de Baudrillard es, a primera vista, consistente. Sin embargo, para no ceder a este cinismo tentador, habría que seguir profundizando. ¿Por qué intentar comunicarse e influir persuadiendo significa una pérdida de poder? ¿Encontraremos alguna solución no cínica, positiva, fuerte y realista? Baudrillard reconoce que el enfrentamiento persuasivo, *publicitario*, seductor, disuasivo, puede definirse como "carencia de política prolongada por otros medios". Creo que deberíamos acentuar en la reflexión eso de "carencia de política". Este poder disuasivo es, en realidad, carencia de verdadero poder creador no-violento. Su debilidad, su carencia, es la fuerza fundamentada en la ausencia de contenido y de interlocutor, o en el no-reconocimiento de su existencia. El filósofo francés sostiene que un *electroshock* preventivo de cualquier conflicto futuro no significa tener objetivo político, porque "el interlocutor se convierte en un elemento refractario neutralizado y consensualizado por la información con cero de contenido". Ni mensaje, ni interlocutor. Nada real que no sea yo y mi voluntad de poder y control. Seducción y *maquillaje*, persuasión y disuasión, son algunas formas del no-enfrentamiento o reconocimiento del otro que, porque es, tiene su fuerza, su poder y capacidades de decisión y reacción. La pérdida de fuerza se funda, entonces, en la carencia de la posibilidad de originarla y aplicarla a algo real.

Metafísicamente, el poder, la actividad, el influir, el causar se fundan en el ser.

Conocer, querer, comunicar, acordar, confiar, crear, amar

Nuestra capacidad de comunicarnos se funda en la capacidad de acceso al ser, a lo real. Por eso, se debilita cuando la disuasión nos distrae y nos oculta las cosas reales. En tal situación, esas capacidades se ven privadas de sus objetos propios: la verdad y el "sabor" de lo que las personas son y pueden construir juntas. Comunicarse, respetar al otro como diferente, significa no ignorar su ser, su fuerza, su voluntad, ni su conocimiento, ni su capacidad de reacción que es su libertad; no ignorarlo como otro, como diferente, sino convocarlo y buscar el acuerdo y la verdadera comunicación. Como consecuencia del no-reconocimiento-de-lo-real, aparece el temor a enfrentarnos con lo diferente, a lo que está fuera de nuestro control. Este temor se subsana con una voluntad de dominio violento. Dice Baudrillard: "el fracaso de la disuasión se salda con la fuerza". El cinismo es inconducente e ineficaz. Vuelta la disuasión contra la disuasión, se nos sigue escapando lo real, el otro, los otros. Y, cuando *el hechizo se rompe*, lo real resulta escandaloso. Ni cabeza ni corazón cínicos y decepcionados son base del auténtico consenso. Si todo es apariencias y engaño, el aburrimiento es general y hay desinterés por el acuerdo. El desinterés y la decepción son una de las contracaras del cinismo y la violencia. *Y es sin retorno*, como dice el filósofo francés.

Bibliografía

- ARGYRIS, Chris, "Good Communication That Blocks Learning", *Harvard Business Review OnPoint*, October 3, 2009.
- BAUDRILLARD, Jean, *La guerra del Golfo no ha tenido lugar*, Anagrama, 1990.
- HAMPTON, David *et alii*, *Manual de Desarrollo de Recursos Humanos*, Mc Graw Hill, 2006.

José Toniolo y Francisco Valsecchi: integración e interdisciplinariedad del saber

M. Cecilia Díaz

El pasado 29 de abril fue beatificado en la Basílica de San Pablo Extramuros de Roma el siervo de Dios José Toniolo (1845-1918), un gran olvidado de la historia del pensamiento social y económico, que fue el iniciador de una corriente de pensamiento científico continuada por los italianos L. Sturzo, A. Fanfani y F. Vito y por el economista argentino Francisco Valsecchi (1907-1992), decano fundador de la ex Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina. Nacido en Treviso en el año 1845, este sociólogo-economista italiano, apóstol del catolicismo social inspirador de la *Rerum novarum*, profesor de Economía Política en la Universidad de Pisa por más de cuarenta años, fue protagonista de una época atravesada por conflictos de clase en la cual se debatían nuevas ideas destinadas a explicar y a solucionar lo que, por aquellos años, se denominaba “la cuestión obrera”. Insertado así en un contexto de cambios profundos y radicales, dedicó varios años de su vida a la explicitación de un sistema científico opuesto al de la escuela liberal imperante. Esta situación lo ubicó como “maestro y jefe de la Escuela Social Ético-Cristiana surgida en Italia como reacción científica al individualismo económico” (Valsecchi, 1945:218).

Preocupado no solo por la realidad social, sino también por el estado de su ciencia, Toniolo se sumó, de este modo, a los movimientos de reacción científica indicando cuáles habrían de ser los criterios y las normas a los que debía sujetarse la Economía para alcanzar el máximo bienestar individual y social. Fue así como, ubicándose en una posición crítica al positivismo reduccionista de su tiempo, esbozó las líneas de un sistema científico interdisciplinario con diferentes niveles de conexiones entre las distintas ciencias sociales positivas y las ciencias sociales especulativas. Diseñó su sistema

deductivo/inductivo a partir de la comprobación empírica de la existencia de una *ley de intercambio de influencias* entre el progreso económico-social –bienes materiales– y el moral-civil de una sociedad –bienes inmateriales–, esquema que constituye su principal aporte científico dentro del campo de las ciencias sociales y que presentó en su principal obra titulada *Trattato di Economia Sociale*, cuyo primer volumen fue publicado en 1907.

El fin de la civilización no es la riqueza

Desde un primer momento, Toniolo sostuvo que es la Ética la ciencia que le señala al hombre y a la sociedad que el fin de la “civilización” no es la riqueza –medio–, sino la felicidad común, el bien común. Por lo tanto, el progreso *económico-civil* de una sociedad consiste en la obtención de una serie de pequeños equilibrios que conduzcan al máximo posible de bienes inmateriales –fines– con el mínimo proporcional de bienes económicos –medios–. En su visión, el progreso económico debe, entonces, medirse por el modo o grado en que la Economía contribuye a la felicidad común. Solo así, afirmaba, “la Economía deja de ser una doctrina para enriquecer –crematística– o un arte para mercaderes y banqueros” (Toniolo, 1922:67-68).

Según enseñaba, la Economía no indaga más que un “aspecto del vivir social”, lo cual significa que, aunque estudia cuestiones relacionadas con la riqueza ella no está separada de otras actividades del cuerpo social. Por lo cual ninguna de sus leyes puede ser fijada sin tener en cuenta la solidaridad que existe entre las diversas actuaciones de vida colectiva. Y si bien la Economía es “la ciencia de los medios útiles”, su capacidad para conseguir ciertos resultados no puede ser considerada sin

el conocimiento de los fines humanos, los cuales, como se ha señalado, no le son indicados por las ciencias sociales positivas sino por las especulativas. De este modo, el principal desafío para una Economía orientada al bien común consiste en “someter más y más las teorías a la guía de las ciencias sociales filosóficas”.

En este sentido, advertía que la riqueza no es únicamente un medio directo para cubrir los fines de la existencia, sino también un medio indirecto para promover virtudes individuales y sociales. Respecto a las primeras, afirmaba: “La posesión de riqueza que asegure la existencia física es una condición para que los pueblos se encaminen tranquilamente a la cultura del espíritu” (Toniolo, 1922:71). Respecto al orden civil, indicaba que la posesión de bienes materiales permite no solo independencia económica, sino también independencia de las propias opiniones, actos y conciencia. Decía: “Los tiempos de decadencia en los que la riqueza se concentra o degrada en pocas manos, se caracterizan por costumbres de adulación servil” (Toniolo, 1922:71).

A nivel político, la riqueza de todas las clases sociales es condición y medida de participación en la soberanía, ya que “allí donde el rico es uno solo entre un vulgo de miserables, lozanea el despotismo” (Toniolo, 1922:72-73). Debido a que únicamente un régimen de ordenada libertad asegura una mayor participación y difusión del bienestar económico, la mera existencia del sufragio no asegura la vida democrática; si aquel no se corresponde con un aumento gradual de las condiciones materiales de las multitudes, solo conduce al conflicto:

Donde las multitudes pobres y sin bienes pesan sobre la balanza del gobierno, esta oscila y se inclina a convulsiones en las que aquellas no tienen nada que perder. Donde mejor se encuentra garantizado un orden de libertad es allí donde se hallen debidamente equilibradas todas las formas y clases de riqueza” (Toniolo, 1922:73).

Esta era, según creía, la importancia especulativa y práctica de la Economía. Esta cuestión debía considerarse de manera prudencial pues la ciencia económica

ni es doctrina única o suprema en el campo de las ciencias sociales, ni da por lo tanto explicación de todos los problemas de la sociedad [...]

Hoy está ya universalmente reconocido que los mismos problemas de la riqueza apenas se pueden comprender sin elevarse a causas éticas, jurídicas, políticas, religiosas, etc., las cuales traspasan su competencia (Toniolo, 1922:74).

Francisco Valsecchi: proyección del pensamiento de Toniolo en la Argentina

El pensamiento de Toniolo tuvo una importante proyección en la Argentina de la mano de Francisco Valsecchi, economista que institucionalizó en nuestro país el pensamiento de quien consideraba su maestro. Continuando con la tradición del italiano, el discípulo señalaba:

El juicio ético está en todo juicio económico y por ende informa toda la actividad económica. El juicio ético acerca de lo bueno y de lo malo implica una visión del mundo y de la vida que dirige en cada momento al hombre en la elección de los fines y de los medios a la luz de la conciencia moral, y en consecuencia, condiciona y a la vez orienta el juicio económico de conveniencia y eficiencia (Valsecchi, 1959:15).

La realidad económica no es, por lo tanto, una realidad fatal, sino una realidad humana –moral– actuada voluntariamente por el hombre, quien se convierte así en su creador, medida y fin. “Solo con esta visión profunda –afirmaba Valsecchi– se llega a comprender en forma cabal *qué es la Economía*” (Valsecchi, 1959:26). De este modo tomando las enseñanzas del profesor de Pisa, el economista argentino confirmaba en su *opera magna* titulada *¿Qué es la Economía?*, una postura epistemológica de la ciencia económica basada en una comprensión integral de *lo económico* según cuatro planos interdependientes:

- a) El empírico, proporcionado por las disciplinas económicas descriptivas.
- b) El científico, contenido en la ciencia económica en sentido estricto.
- c) El filosófico, proporcionado por la filosofía económica.
- d) El teológico, proporcionado por la teología económica (teología moral, Doctrina Social de la Iglesia).

Valsecchi se alejaba de este modo, de posiciones reduccionistas que consideran como sinónimo de

ciencia económica solo a la teoría económica y proponía, en cambio, recurrir a un sistema interdisciplinario conformado por tres tipos de conexiones o subsistemas –superiores, concomitantes e inferiores–. Dicho sistema respetaría la autonomía de cada una de las ciencias sociales especulativas y positivas y conduciría –tal como lo indicaba Toniolo– al fin último de la sociedad: el bien común. Realidad y ciencia, inducción y deducción, interdisciplina e integración, constituyen las bases de una epistemología que orienta a las ciencias sociales positivas al logro del bien común. Tal *episteme* amplía el objeto de la Economía y lo conduce al bien moral.

Conclusión

Uno de los principales aportes del pensamiento de estos autores es, a mi entender, el de considerar que no es en la Economía sino en el orden ético-moral donde se fijan los fines particulares de la acción humana y que es en el orden social –inserto en el orden moral– donde se establecen las premisas sobre las cuales se inserta el sistema económico. Esto significa que la Economía no es un sistema original sino, en cambio, parte del subsistema social; es ciencia autónoma pero no independiente de las demás ciencias sociales. De este modo, la estructura y los fines de la sociedad influyen intrínsecamente en el contenido de esta ciencia y se constituye en

sus premisas. Esta visión, al hablar de sistema y de subsistema, permite apreciar la interrelación dinámica que existe entre estos tres órdenes humanos y comprender cómo el cambio en alguno de ellos produce ajustes en los otros.

Queda claro que –tal como indicaban Toniolo y Valsecchi– la Economía tradicional basada en los principios de las escuelas clásica y neoclásica resulta ineficaz para explicar problemas y orientar soluciones adecuadas a una realidad cada vez más compleja, atravesada por injustas desigualdades. Para alcanzar la “felicidad común” lo que se necesita es, pues, una ciencia económica más realista, más humana y más social. Habrá que ver si este es el fin que orientará la tan anhelada interdisciplinariedad e integración de las ciencias sociales, en general, y de la Economía, en particular.

Bibliografía

- TONIOLO, Giuseppe, *Tratado de Economía Social*, Introducción, Tomo I, Madrid, Saturnino Calleja Fernández, 1922.
- VALSECCHI, Francisco, *Recordación de José Toniolo en el centenario de su nacimiento*, Buenos Aires, Boletín Oficial de la Acción Católica Argentina, 1945.
- VALSECCHI, Francisco, *¿Qué es la Economía?*, 12° ed., Buenos Aires, Colección Esquemas N° 42, 1959.

