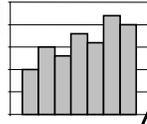




Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



C E S P A

Centro de Estudios de la Situación
y Perspectivas de la Argentina

ISSN 1853-7073

Conductas agregadas cooperativas a partir de conductas individuales con preferencias sociales. Aspectos metodológicos

Por Julio A Ruiz

Junio 2015

CESPA – FCE – UBA

Documento de Trabajo Nro. 43

Junio de 2015

Av. Córdoba 2122

2do. Piso, Departamentos Pedagógicos

(C 1120 AAQ) Ciudad de Buenos Aires

Tel.: 54-11-4370-6183 – E-mail: dircespa@econ.uba.ar

<http://www.econ.uba.ar/cespa>

www.blogdelcespa.blogspot.com

Introducción

Los aspectos metodológicos del proyecto de investigación “Conductas agregadas cooperativas y preferencias sociales” no pueden presentarse escindidos de dicho proyecto, pues toda metodología resulta consistente (o no consistente) en función de los objetivos que se proponen en esa actividad de investigación y en el contexto teórico en el cuál se da.

El marco teórico dentro del cual se plantea este proyecto corresponde a los desarrollos de la economía del comportamiento (behavioural economics) y de la economía experimental (experimental economics). En este documento el concepto de preferencias sociales se entiende en ese marco. Ambas corrientes arriba mencionadas han interactuado entre ellas en la búsqueda de modelos más realistas de la conducta humana. La economía del comportamiento reconoce explícitamente el rol de la psicología, porque esta ciencia explora sistemáticamente el juicio humano, la conducta y el bienestar. Esta corriente toma de la psicología y de otras ciencias sociales evidencia empírica además de otros varios conceptos.

La economía experimental parece caracterizarse porque la teoría fluye desde la experimentación y no al revés, como se supone usualmente (Sobel, 2005). Esta corriente recurre con frecuencia a experimentos diseñados en base a la teoría de juegos.

Ambas vertientes muestran una significativa interacción y una importante convergencia conceptual. Aquí se utiliza la expresión "preferencias sociales" en el sentido general que tienen en Fehr y Fischbacher (2002), donde el concepto de conducta consistente con preferencias sociales incluye a las conductas recíprocas y a las preferencias interesadas en los otros.¹ Dada la complejidad de la conducta humana (Mc Fadden, 1998) (Cooper y Kagel, 2009) se asume que las

¹ Este enfoque también se asume en Ruiz (2003)

preferencias sociales se manifiestan en distintos modos, que pueden representarse a través de diferentes modelos, como por ejemplo: conducta recíproca, preferencias interesadas en los otros, e intercambio de dones.

La propuesta de una conducta racional que sigue una lógica recíproca es planteada tanto por la economía experimental como por la economía de la conducta, y parece tener consecuencias relevantes para el análisis económico. Por ejemplo, las instituciones son muy importantes en la determinación de la conducta agregada que resulta de las conductas individuales, cuando se supone heterogeneidad entre las conductas. En consecuencia, las instituciones podrían promover o una conducta agregada recíproca o una conducta auto-interesada.

Rabin (1993) planteó el concepto de reciprocidad que hoy resulta habitual en economía, y propone un modelo que permita expresar tal conducta. Critica el concepto de “altruismo simple” como alternativa del homo oeconomicus, pues “la misma persona que es altruista con otro altruista también está motivada a perjudicar a quien la perjudica” (Rabin, 1993; 1281); conclusión a la que llega luego de presentar varios ejemplos. Las conductas analizadas pueden sistematizarse a través de tres hechos estilizados:

- (a) la gente desea sacrificar su bienestar material para ayudar a quien actúa correctamente
- (b) la gente desea sacrificar su bienestar material para castigar a quien actúa mal
- (c) ambas motivaciones tienen mayor efecto sobre las conductas en cuanto el costo del sacrificio sea menor.

También resulta de interés el planteo de éste autor para incluir la reciprocidad en las consideraciones sobre el bienestar y la eficiencia económica. Ello se debe a que su modelo produce el resultado de que el trato malévolamente produce pagos menores al pago material, considerado aisladamente. En consecuencia, expande su análisis al aspecto institucional, pues si una persona fue tratada “injustamente”(sic) en un intercambio, su infelicidad debería ser tomada en cuenta al considerar la eficiencia de ese intercambio” (Rabin 1993; 1283). El concepto de bienestar debería tomar en cuenta además de la asignación eficiente

de bienes materiales, el diseño de instituciones tales que la gente esté feliz del modo en que interactúa con los otros.

El Homo Reciprocans y el aspecto institucional.

“Homo Reciprocans” es una expresión que figura explícitamente en el título del artículo que Ernest Fehr y Simón Gächter publicaron en la *European Economic Review* hace más de una década (Fehr-Gächter, 1998). En él señalan –basándose en evidencia experimental- que las conductas recíprocas emergen bajo condiciones bien definidas, son estables y económicamente relevantes. La estabilidad de las conductas recíprocas quita relevancia a la objeción que las caracterizaba como emocional-primitivas, no racionales, lo que implicaría conductas no consistentes (Fehr-Gächter, 1998; 847) (Sobel, 2005, se expresa en el mismo sentido). Sin embargo, estos autores no proponen sustituir el homo oeconomicus por el homo reciprocans, sino que proponen reconocer ambos modelos de conducta y analizar sus interacciones, donde el contexto institucional también es decisivo. Apoyaron su análisis en la investigación experimental porque la investigación teórica al respecto era escasa (Fehr-Gächter, 1998; 848).

Para estos autores la importancia de la reciprocidad depende no sólo del número de conductas reciprocantes, sino también de que la presencia de conductas reciprocantes puede cambiar la conducta de quienes siguen una racionalidad tipo homo oeconomicus, ellos pueden encontrar provechoso cooperar por puro interés, en el caso de reciprocidad positiva. Por otro lado, la reciprocidad negativa podría disuadir conductas oportunistas. Sin embargo, también es posible que la conducta agregada sea no-cooperativa, como resultado de la respuesta recíproca negativa ante la conducta auto-interesada de quienes muestran una racionalidad tipo homo oeconomicus (el contexto institucional haría que prime un resultado o el otro).

Una de las características que parece hacer primar la racionalidad del homo oeconomicus a nivel agregado es el anonimato del mercado competitivo. Sobel (2005; 417) halla que ese anonimato implica que habrá pocas conductas que cuidan de los otros. Los resultados experimentales coinciden con esta predicción. El anonimato impide ejercer la reciprocidad pues no es posible establecer a quién hay que retribuir que cosa, ni tampoco con quién podría iniciarse un círculo virtuoso de reciprocidad.

Pero el anonimato no es el único impedimento: la conducta recíproca o busca penar respuestas malévolas o busca recompensar respuestas benévolas a través de los pagos, esta modificación de los pagos implicaría modificar los precios. Pero en el modelo de mercado competitivo, se supone una conducta precio-aceptante, que toman los precios como un dato. Por lo tanto no puede decirse que no haya preferencias por la reciprocidad. Lo que no existe son los medios para ejercer la reciprocidad.

Otro caso donde la falta de medios para ejercer la reciprocidad deviene en una conducta agregada no cooperativa se vincula con el tema de los contratos incompletos. Por ejemplo, en el ámbito laboral, Fehr y Gächter (2000; 173) describen un experimento de intercambio de dones en condiciones de sobre-oferta, donde se utilizaron dos tratamientos.² El primero era el tratamiento de contratos incompletos. En este tratamiento el trabajador podía elegir el nivel de esfuerzo, luego de conocido su salario. En cambio en el segundo tratamiento, el de contrato completo, solamente había un único nivel de esfuerzo posible.

En el tratamiento con contratos incompletos, los empresarios se mostraron reticentes a contratar salarios sub-valorados. Y en el tratamiento de contratos completos, los salarios se acercaron a los niveles que serían los de equilibrio de mercado.

² Los experimentos de intercambio de dones buscaban contrastar las hipótesis presentadas por Akerlof (1982): si el don realizado a través del exceso de salario era retribuido con el don de un esfuerzo mayor al mínimo exigible.

Esta diferencia ilustraría la importancia de los “detalles institucionales”. Con contratos incompletos el trabajador puede castigar al empresario con un bajo esfuerzo, el empresario se anticipa y paga un salario alto. Con contratos completos, el trabajador sólo puede penar al empresario por propuesta de salarios bajos, rechazando su oferta de empleo. Pero, dada la presencia de trabajadores que siguen una lógica auto-interesada, la punición no tendría efecto pues algún trabajador auto-interesado aceptará la oferta. Otra vez los empresarios se anticipan, pero esta vez ofrecen salarios bajos.

Desde un punto de vista positivo, la posibilidad de identificar a los otros agentes, la posibilidad de controlar, al menos en parte, las variables inmediatamente vinculadas con la conducta del agente económico (precios y esfuerzo en los párrafos anteriores), harían que la conducta agregada sea cooperativa aunque no todos tengan preferencias sociales.³

En una muy interesante elaboración Fher y Schmidt (1999; 20) muestran que con un número pequeño de personas que sigan una conducta de cooperación condicional, sería posible generar una conducta agregada cooperativa. Es más, bastaría con una sola cuyas preferencias contra la inequidad fueran lo suficientemente fuertes, es decir estuviera dispuesto a incurrir en costos importantes para castigar las conductas no cooperativas, para que la conducta de cooperación fuera un equilibrio sustentable. En otras palabras, no es necesario que las personas que sigan una conducta recíproca sean más que las que siguen una conducta auto-interesada.

En este contexto de análisis, también se verificaría una asimetría entre reciprocidad positiva y reciprocidad negativa. La relación cuantitativa parece más importante al analizar la reciprocidad positiva, que puede incentivar a quienes siguen una lógica auto-interesada a cooperar para beneficiarse del círculo virtuoso que generaría la reciprocidad. En cambio, el aspecto cuantitativo parece menos

³ En el experimento mencionado los empresarios muestran una conducta auto-interesada.

importante al analizar los efectos de la reciprocidad negativa que sin embargo sería mucho más contexto dependiente. Si hay oportunidad de punición creíble, entonces la reciprocidad negativa podría disuadir conductas oportunistas. Pero si no hay tal posibilidad, es posible que la conducta agregada sea no-cooperativa, como resultado de la respuesta recíproca negativa ante la conducta auto-interesada del homo oeconomicus. El contexto institucional haría que prime un resultado o el otro.

En consecuencia podría afirmarse que la actividad política puede influir en la generación de conductas agregadas cooperativas a través del diseño del contexto institucional donde los agentes económicos toman sus decisiones.

Pero además, la política no sólo puede generar esas condiciones de contexto bajo las cuales la articulación de las diferentes conductas individuales resulte en una conducta agregada cooperativa. La política también puede generar círculos virtuosos de cooperación y reciprocidad a partir de sus procedimientos o de su comportamiento. Como señala Rabin (1993; 1296), en un juego dinámico con información incompleta, habría la posibilidad de modificar las expectativas de modo de alcanzar óptimos cooperativos. En estos juegos los pagos de los otros jugadores no son conocidos con certeza, es decir que cada jugador no conoce con certeza las preferencias de los otros jugadores. En consecuencia, quien mueve primero puede hacer que el otro jugador lo vea positivamente. Es decir, que quien toma la iniciativa puede modificar, con sus decisiones, las expectativas de los otros actores, de modo que la solución cooperativa sea un equilibrio sustentable.

Por otra parte, la reciprocidad debería también tomarse en cuenta en los procesos de elaboración de las políticas, además de estar presente en su contenido. Otro resultado interesante de esta línea de investigación, es que la percepción de la justicia se vincula con las formas y con los procedimientos, y no solamente con los resultados. Si bien existen pocos experimentos que testen la “benevolencia experimental”, los datos de “experimentos naturales” sugieren que se aceptaría mejor resultados que no son buenos si el procedimiento es

considerado “justo”, pareciera que un buen procedimiento puede ser sustituto de un buen resultado, al menos parcialmente (Cooper y Kagel, 2009; 29). Por ejemplo, en el caso de política tributaria planteado por Dohmen et al (2009) también debería considerarse la complejidad de las declaraciones de impuestos. De acuerdo con estos resultados, sería más fácil que un contribuyente pague un abultado impuesto si entiende como se ha determinado su importe, comparado con el caso en que la complejidad de la declaración tributaria y en la liquidación del impuesto, la transforma en una caja negra, de la que sólo conoce el importe final.

El diseño de instituciones que favorezcan la generación de conductas agregadas cooperativas es una cuestión abierta dada la diversidad de contextos de la acción humana y la diversidad de dinámicas mediante las cuales se generan e influyen en las instituciones.

Preferencias Sociales y Conducta Empresaria

Este proyecto de investigación, dentro de los interrogantes referidos a la práctica en la actividad de las unidades productivas en general, de una racionalidad basada en preferencias sociales y la reciprocidad, aplica esos interrogantes específicamente a la conducta del empresario en su medio ambiente natural. Y también plantea interrogantes referidos a las consecuencias de estas prácticas en el marco institucional en que esas empresas actúan.

Los objetivos que se plantean son:

- la verificación de la existencia de una conducta basada en preferencias sociales en la actividad bajo análisis;
- la verificación de la presencia de preferencias sociales en la transferencia de conocimiento –en un sentido amplio- al ámbito público; y
- la verificación de la existencia de preferencias sociales en la política pública relacionada.

Complementariamente se investigará la presencia de preferencias sociales o racionalidad recíproca en la articulación entre la empresa y el organismo público mencionado.

Este estudio resulta de interés dado escaso número de estudios que analicen la conducta de los sujetos en su ambiente natural. Por ejemplo, el estudio de caso en que se basa Akerlof (1982) para plantear su explicación de la rigidez salarial a partir del intercambio de dones fue realizado por Homans a mediados del siglo pasado.⁴ El análisis de Akerlof se centra en las relaciones laborales; y los aspectos vinculados con la conducta de los trabajadores tienen un mayor desarrollo. Este mayor desarrollo se da porque Akerlof (1982), al argumentar el concepto de salario justo, recurre a la sociología; y en ese desarrollo el grupo de trabajo y el grupo de referencia resultan centrales para las normas sociales que rigen el intercambio de dones.⁵ Y el empresario no forma parte de ninguno de esos grupos.

En el caso de los experimentos de laboratorio, la actividad-objeto se vincula principalmente al aspecto distributivo. El problema que los sujetos deben resolver en los juegos del Ultimátum y del Dictador, es la distribución entre quien hace la propuesta y el aceptante (aunque también hay una variación que incluye un tercero que a veces también participa de la distribución). El juego de la confianza o juego del inversor, también tiene un importante aspecto distributivo porque el oferente, que juega primero, debe decidir como distribuir entre él y su contraparte el monto de dinero que le asignaron. Por otra parte el juego de los bienes públicos también tiene un claro aspecto distributivo pero en otro sentido, se

⁴ Homans, G. 1954. "The Cash Posters" American Sociological Review, XIX (Dec.) pp 724-33; reimpresso en G. Homans Sentiments and Activities New York Free Press of Glencoe, 1962

⁵ En el mismo sentido, en el modelo planteado por Akerlof (1982) la función de Utilidad del trabajador incluye la norma de esfuerzo según el grupo de trabajo. Pero la conducta del empresario responde a la maximización de beneficios tradicional, sin vincular su conducta al valor que el empresario le daría a la reciprocidad o al intercambio de dones.

trata de la distribución de la contribución o del esfuerzo en la generación de un bien colectivo.

En el caso de los experimentos vinculados al intercambio de dones, se centran en la relación laboral. Si bien se incorporaron aspectos como la rentabilidad y las diferentes productividades de las empresas ficticias parte de los experimentos, el análisis apuntó a la conducta mostrada por los trabajadores y tangencialmente a los empresarios. Por ejemplo, se analizó el hecho de que ellos no aceptaban reducir salarios por temor a represalias en términos del esfuerzo y compromiso que pudieran mostrar los trabajadores. En todo caso, los empresarios se anticipan a la conducta de los empleados desde una lógica auto-interesada.

Por su parte el contenido de los métodos que incluyen algún tipo de encuesta, es siempre la opinión o creencia o recuerdo del entrevistado. Aunque se realicen de un modo muy concreto, como Kahneman et. al., siempre se tratará de respuestas hipotéticas o de opinión. Por su parte, los desarrollos de Sobel (2005), Fher y Gächter (2000), Fher y Schmidt (1999) o Dohmen et al (2009), que vinculan racionalidades individuales con instituciones y conductas agregadas, tampoco analizan la conducta de los empresarios en su medio natural.

La verificación empírica de la existencia de conductas cooperativas agregadas, a partir de la combinación de distintos tipos de conducta a nivel individual con un marco institucional apropiado, parece significativo tanto para el desarrollo teórico como para el desarrollo concreto de políticas económicas y de transformación institucional. Por ejemplo, más arriba se describió como desde el punto de vista de la racionalidad recíproca, los marcos institucionales de muchos sistemas fiscales no favorecen la convergencia hacia el "equilibrio virtuoso" (en algunos casos por estar diseñados desde la óptica de la racionalidad instrumental del homo oeconomicus). Los posibles destinatarios de los resultados de este proyecto son los actores sociales, actores políticos, el medio académico y también las empresas, que en este proyecto de investigación son un sujeto central.

El Estudio de Caso como Metodología

Breve reseña del debate.

Respecto del estudio de casos hay un debate abierto en cuanto a su contenido y alcances (Yin, 2004). Sólo se presentará aquí una breve reseña que se piensa útil para el análisis posterior. Las críticas referidas al estudio de caso como método de investigación pueden organizarse en tres afirmaciones (Villarreal Larrinaga, et al, 2010):

-Este método favorece el sesgo del investigador, pues éste especifica el fenómeno a estudiar, elige el marco teórico, pondera la relevancia de las distintas fuentes, y analiza la relación causal entre los hechos. Todo esto lo apartaría de la idea del investigador objetivo.

-No se puede generalizar de los resultados obtenidos a partir de un número limitado de casos estudiados, ya que pueden no representar una muestra significativa. Esta afirmación se refuerza con tres argumentos en ese mismo sentido, falta de validez estadística; utilidad del método para generar hipótesis, pero no para testarlas; y falta de representatividad del fenómeno que constituye el objeto de estudio.

-Este método genera una enorme cantidad de información, que no resultaría manejable, es decir que no se podría sistematizarla en forma útil para la investigación.

Por el lado de las respuestas, quienes utilizan o defienden este método sostienen que una metodología rigurosa y replicable de selección de casos, obtención de información y análisis de datos puede dotar de mayor objetividad y fiabilidad a esta técnica, de modo que el sesgo del investigador no sería mayor que en cualquier otro método empírico (especialmente dentro de las ciencias sociales).

Las objeciones referidas a la cantidad de información y las dificultades que genera, son respondidas en el marco de capacidad y metodología del investigador y de su habilidad en transformar una ingente cantidad de información en múltiples formatos, en información sintética que sirva como contraste del modelo propuesto en la investigación.

En cambio, las objeciones referidas a los problemas de generalización se responden desde otro plano. Un plano más afín a la epistemología. Yin (1981), destaca la función de los interrogantes de la investigación. Este método se ajusta correctamente –en su opinión- si el objetivo es la ilustración, representación, expansión o generalización de un marco teórico (generalización analítica). La generalización analítica es un concepto profusamente mencionado en esta argumentación. En primer lugar se la distingue de la generalización estadística, pues no se trata de una muestra probabilística extraída de una población a la que se quiere extender los resultados, o de la mera enumeración de frecuencias de una muestra como en las encuestas y en los experimentos. La generalización de los estudios cualitativos (incluido, por tanto, el estudio de casos) se considera como un ejercicio de inducción. En este sentido, se parte de lo particular para llegar a lo general, donde lo general no es la caracterización de una población, sino el desarrollo de una teoría que puede ser aplicada también a otros casos.

Los desarrollos teórico-metodológicos referidos al estudio de casos proponen cuatro tipos de validación. Estos serían la validación de las construcciones conceptuales, es decir la correspondencia de la observación empírica y los fenómenos que se quieren analizar. La validación interna, propia de los estudios explicativos, se refiere a la validez de la lógica causal utilizada. La validez externa, es decir la posibilidad de aplicación de las inferencias realizadas y de las conclusiones obtenidas a otros casos. Y la fiabilidad del estudio que se refiere a su replicabilidad, tanto del método como de los resultados, por parte de otros investigadores a casos semejantes. Alternativamente se han propuesto los criterios de precisión y detalle del problema, del número e independencia de las

hipótesis que pretende resolver y el número y diversidad de los criterios diversificación de esas hipótesis. (Yacuzzi, 2005, pp.20)

Por otra parte Villarreal Larrinaga, et al (2010) comprueban, a través de numerosas citas, la frecuente y significativa utilización del estudio de casos como metodología de investigación en diversos temas como asociaciones de empresas y acuerdos de cooperación empresarial, procesos directivos y organizativos, cambio organizativo e innovación.

La relevancia del estudio de casos como método para abordar estos temas también se explicaría porque los métodos cuantitativos presentan importantes limitaciones para el estudio de realidades complejas y cambiantes como la empresarial.⁶

Caso a Analizar

El estudio de caso que se propone realizar tiene por objeto algunas actividades de una empresa del área servicios (turismo) en la que se han observado prácticas que corresponderían a una racionalidad basada en preferencias sociales. Un motivo de interés en esta empresa específica, es la iniciativa que la empresa llamó "Turismo Solidario".⁷ La idea del Turismo Solidario comienza con los colegios que contrataban viajes a Misiones a través de esta empresa. A estos colegios se les propuso pasar alguna noche en Monte Caseros, en vez de permanecer toda la estadía en Puerto Iguazú, una ciudad con un importante desarrollo turístico. Monte Caseros, en la región de Las Flores, es uno de los lugares menos desarrollados y con más problemas económicos de esa

⁶ Y ello generó un resurgimiento, en los años sesenta del siglo pasado, de un debate a favor de los métodos cualitativos.

⁷ Una primera presentación y análisis de esta experiencia puede hallarse en Caravaggio, Leonardo Andrés (2010) "¿Es el proyecto de Economía de Comunidad capaz de producir el cambio social prometido? Puesta a prueba en la realidad Argentina de una propuesta de economía alternativa que crece en el mundo." Tesina de Graduación Lic. Economía FCE UBA (mimeo) 38-39

Provincia. El motivo explicitado por la empresa está vinculado al desarrollo económico local como respuesta ante la pobreza. Esta respuesta buscaba generar o impulsar nuevos proyectos que den trabajo y eviten la migración de los jóvenes de estos pueblos, como un primer paso en el desarrollo de estas localidades. Esta iniciativa probablemente implicaba un intercambio de dones con la localidad tanto del cliente como de la empresa. Para el cliente podía representar un mayor costo, porque los emprendimientos del lugar no trabajan a la escala óptima o porque no cuentan con las comodidades de un centro turísticamente desarrollado. Mientras que, para la empresa le representó un mayor esfuerzo en organizar esa estadía y generar actividades. En la práctica de la empresa se ponía en conocimiento de los clientes esta iniciativa, que de esa manera contribuían conscientemente a ayudar a estas personas y al desarrollo económico del lugar. En los casos en que se decidió elegirla y realizarla, hay buenas razones para indagar la presencia de preferencias sociales.

Los resultados de esta iniciativa fueron difundidos en distintos congresos y encuentros específicos del sector turismo. En ese contexto, funcionarios de la Secretaría de Turismo de la Nación toman contacto con esa experiencia. Luego de tal contacto, la empresa ha aportado –según sus dichos- en la concreción del Turismo Solidario a nivel Nacional y aporta en el área de Responsabilidad Social Empresaria de la Subsecretaría de Desarrollo Turístico de la Oferta (Ministerio de Turismo)

Especificación de este estudio de caso

Los estudios de caso pueden ser exploratorios, descriptivos, explicativos, o predictivos (Martínez Carazo, 2006, pp.171 y 172). Los estudios exploratorios tienen la intención de realizar un primer acercamiento a la realidad que es objeto de estudio (de las teorías, métodos e ideas del investigador).

Los estudios descriptivos pretenden identificar los elementos claves o variables que inciden en el fenómeno estudiado.

Los estudios explicativos, buscan descubrir las relaciones entre las variables y el fenómeno estudiado, de modo que esas relaciones tengan suficiente racionalidad teórica.

Mientras, los estudios predictivos tienen por objeto examinar las condiciones límite de una teoría o hipótesis.

El estudio a realizar se trata de un estudio de caso que es descriptivo y explicativo. Es descriptivo porque pretende identificar las conductas basadas en preferencias sociales vinculadas con la transferencia de conocimientos al ámbito público, más arriba mencionada; como así también de los instrumentos que resultan significativos en el desarrollo de la experiencia planteada.

Y como estudio explicativo, busca analizar estas conductas en el marco de una racionalidad basada en preferencias sociales, de modo que esas relaciones tengan suficiente racionalidad teórica (Martínez Carazo, 2006, pp.171). Este tipo de estudio de caso requiere plantear hipótesis rivales. Esta necesidad se debe a que no alcanza con la simple consistencia de los hechos con una hipótesis, ni con la plausibilidad de su ocurrencia, como confirmación de la hipótesis, porque la consistencia y la plausibilidad también podrían darse con hipótesis alternativas.

Hipótesis Rivales

Dado que el estudio de caso que se pretende desarrollar podría calificarse también como explicativo, se plantea analizar hipótesis rivales plausibles para fortalecer la inferencia causal. (Yacuzzi, 2005 pp.19) Inferencia, que en este caso vincula las preferencias sociales con las conductas analizadas tanto individuales como agregadas.

La hipótesis básica del estudio de caso será que las conductas basadas en preferencias sociales y racionalidad recíproca analizadas generaron prácticas pasibles de ser institucionalizadas o producir cambios en el contexto institucional que favorecen la articulación de conductas individuales en conductas agregadas cooperativas.

Las hipótesis nulas serían dos. La primera plantea que la existencia de instituciones que favorezcan conductas agregadas cooperativas, o el cambio de instituciones existentes no es producto de las decisiones empresarias, sino que dichas instituciones hacen de contexto de las decisiones empresarios pero son generadas fuera de ese ámbito.

La segunda plantea que los cambios institucionales no tuvieron un impacto significativo en la conducta del sector. Si bien se modificaron políticas e instituciones, no se favoreció la generación de conductas agregadas cooperativas.

El estudio de caso como método en este proyecto.

Aquí algunos elementos que resultan significativos para el estudio que se pretende realizar. En primer lugar, el estudio de casos permite observar conductas y comportamientos en su contexto natural a través de una multiplicidad de fuentes, que incluyen el acceso a información de primera mano, conservando el sentido característico de los eventos de la vida real (Yin, 2004, p.3; Martínez Carazo, 2006, p.167 y 187; Villarreal Larrinaga y Landeta Rodríguez, 2010, p.33).

En segundo lugar, el aporte de un estudio de caso no se mide en términos de generalización estadística o cuantitativa, sino en términos de generalización analítica (Martínez Carazo, 2006, p.173; Yin, 2004, p.8). Pero no se trata de una vía de un solo sentido. Del estudio de caso también pueden surgir inferencias que permitan desarrollar nuevos puntos de vista. En el caso concreto de esta propuesta, se busca indagar como se verifican las preferencias interesadas en los otros en la práctica empresarial analizada y su impacto en el ámbito de lo público. Las conclusiones serían extensibles a otros casos en la medida que los conceptos que medien las inferencias sean trasladables y no idiosincráticos (Yin, 2004, p.16).

En tercer lugar, el estudio de casos puede superponerse con la historia de empresas como estrategias de investigación cuando se trata de historias de eventos contemporáneos. Pero el estudio de caso utilizaría dos fuentes de

evidencia que, generalmente, no son usadas por los historiadores: la observación sistemática y la entrevista directa (Yin, 2004, p.6). También pueden hacerse otras dos diferencias entre la historia de empresas y el estudio de casos. Por una parte, la historia de empresas se refiere generalmente a empresas importantes en la actividad a la que pertenecen, y el estudio de casos no muestra esta especialización. Y por otra parte, la historia de empresas siempre está vinculada al estudio del contexto donde las empresas objeto de estudio se desarrollaron; en cambio, el estudio de casos mira más hacia adentro de la empresa.

Por otra parte, comenzar a plantear herramientas que permitan favorecer la generación de conductas agregadas cooperativas en un marco de diversidad de conductas individuales, parece muy significativo a la hora de analizar la provisión de bienes públicos, bienes comunes y la generación de un desarrollo con equidad.

Herramientas del Trabajo de Campo

Este estudio prevé recurrir básicamente a la realización de entrevistas abiertas en profundidad complementadas con la revisión de documentación pertinente y no se descarta la observación directa “in situ” de algunas conductas de la empresa y sus integrantes.

Se propone que las entrevistas tengan como sujetos al empresario, a empleados y a informantes clave.

Por su parte el análisis de la documentación pertinente incluirá también el Contrato-convenio sector público – empresa y los materiales producidos como consecuencia de la interacción de la empresa y el sector público.

La elección del método de las entrevistas abiertas en profundidad se debe a que, dadas la relativa novedad del tema y que se trata de un estudio exploratorio y explicativo. Por lo cual es necesario un cierto grado de flexibilidad en el diseño y ejecución de los instrumentos. Por otra parte, la flexibilidad parece ser una característica típica de los estudios de caso (Villarreal Larrinaga, y Landeta Rodríguez, 2010, p.46)

Respecto de la realización de entrevistas, Bewley (2002) señala que a la mayoría de las personas les gusta hablar de sí mismas y que también a la mayoría de las personas les gusta hablar con un profesor. La entrevista es un instrumento que puede aprovechar bien estas características de la mayoría de las personas. También menciona que, según su experiencia, las inconsistencias de las respuestas son menores en el caso de un diálogo relajado, donde el entrevistado tiene libertad de expresarse, que en las respuestas dadas en función de un cuestionario estricto.

Por otra parte, para evitar que la entrevista discurra hacia contenidos que no son interés del investigador, recomienda que la conversación se mantenga en un nivel concreto. Para ello puede recurrirse a pedir ejemplos concretos de lo que se le está relatando y fundamentalmente deben evitarse las abstracciones y el debate acerca de teorías. Pues el interés de la entrevista está en acercarse a la experiencia concreta del entrevistado, en cambio una excesiva conceptualización o bien podría generar un sentimiento de inferioridad por parte del entrevistado, o bien que este decida competir intelectualmente con el entrevistador, entonces el resultado de la entrevista no ayudaría a revelar la experiencia concreta y la práctica cotidiana de ese empresario.

En este caso concreto, deberían evitarse preguntas como ¿La iniciativa de Turismo Solidario obedeció a una conducta basada en preferencias auto-interesadas? ó ¿mejoró la imagen institucional de la empresa con el Turismo Solidario? La misma información podría obtenerse preguntando ¿qué beneficios concretos obtuvo su empresa de la iniciativa de Turismo Solidario?; ¿Qué dificultades plantearon sus clientes respecto a esta iniciativa? y averiguando cual es la proporción de servicios contratados por clientes del ámbito público o vinculados a iniciativas solidarias, y si fuera significativa, si cambió como consecuencia de su vinculación al ámbito público.

Sin embargo, realizar entrevistas abiertas también tiene sus dificultades. Como Bewley (2002) señala, debe mantenerse el interés del entrevistado, ya que

se trata de personas muy ocupadas en general. Interés que las entrevistas estructuradas por medio de cuestionarios no logran. La clave parece estar en mantener el contacto personal durante toda la entrevista, por ejemplo, mirándolo a la cara o dándole a entender que se escucha atentamente su relato.⁸

Por otro lado, y también a partir de la experiencia en el trabajo de campo de Ruiz (2014), este instrumento exige que el investigador tenga presente en forma clara los tópicos que desea abordar y el grado de precisión que necesita de las respuestas. Los tópicos e interrogantes deben cubrir necesariamente la hipótesis básica de la investigación y sus hipótesis rivales. Y el entrevistador debe estar atento a toda información -cualquiera sea la forma en que aparezca- que se vincule con ellas.

Reflexiones finales

El objetivo del proyecto de investigación se refiere a la verificación de la existencia de una racionalidad empresaria basada en preferencias sociales en la conducta bajo análisis; así como a la verificación de la presencia de preferencias sociales en la transferencia de conocimiento –en un sentido amplio- al ámbito público; y en la política pública relacionada. En consecuencia, también se incluye como tema de investigación la presencia de preferencias sociales o una racionalidad recíproca en la articulación entre la empresa y el organismo público involucrado.

El estudio de caso, como método, es utilizado frecuentemente en temáticas como asociaciones de empresas, acuerdos de cooperación empresarial, procesos directivos y organizativos, cambio organizativo e innovación. Estos temas se vinculan con la verificación de la presencia de preferencias sociales en las

⁸ Por el mismo motivo, recomienda no grabar las entrevistas (porque puede resultar intimidante) sino más bien, tomar notas; salvo en el caso que haya mucha información técnica y entonces se hace difícil tomar notas. Obviamente el entrevistado debe estar convencido de que la grabación es necesaria.

decisiones empresarias. En este caso específico el objeto de estudio incluye una vinculación formal entre una empresa y un organismo público para, según lo manifiestan, generar cambios en las conductas del sector. Es decir que pueden estar presentes, innovaciones, cambios organizativos y en los procesos decisorios, y además estaría presente un acuerdo de cooperación de la empresa con un organismo público. En consecuencia se encuadra dentro del marco en que se utiliza este método. Por otra parte, los métodos cuantitativos presentan importantes limitaciones para el estudio de realidades complejas y cambiantes como la que se aborda en este proyecto.

Además, el tema propuesto, por su novedad, no podría ser abordado con base empírica desde otro método. Pues este estudio de caso se propone por un lado, identificar las conductas basadas en preferencias sociales vinculadas con la transferencia de conocimientos al ámbito público, más arriba mencionada; como así también los instrumentos que resultan significativos en el desarrollo de la experiencia planteada. Y por otro lado, analizar esas conductas identificadas, en el marco de una racionalidad basada en preferencias sociales, de modo que esas relaciones tengan suficiente racionalidad teórica como para verificar o descartar las hipótesis planteadas.

El estudio de caso, como método, resulta adecuado al tema de investigación propuesto. Se trata de un estudio de caso con una doble finalidad, porque es descriptivo y explicativo. En cuanto descriptivo busca identificar las conductas junto con sus propiedades o características, vinculadas con la transferencia de conocimientos al ámbito público por parte de la empresa bajo análisis, que pudieran explicarse en una racionalidad basada en preferencias sociales; como así también de los instrumentos, método y procedimientos que resultan significativos en la realización y evolución de la experiencia planteada.

Como estudio explicativo, plantea hipótesis rivales que puedan explicar las conductas analizadas. Pues para verificar una hipótesis, en este caso la presencia de una racionalidad basada en preferencias sociales, no alcanza con la

consistencia de los hechos con la hipótesis planteada, ni con que dicha consistencia sea posible. Pues los mismos hechos podrían ser consistentes con hipótesis alternativas, que es necesario descartar. Ya que busca establecer relaciones entre las conductas analizadas y una racionalidad basada en preferencias sociales o una racionalidad recíproca, de modo que esas relaciones tengan suficiente racionalidad teórica como para brindar una explicación a partir de las preferencias sociales.

Bibliografía

- Akerlof, George A. 1982. "Labor contracts as partial gift exchange" *The Quarterly Journal of Economics* 97. November. pp. 543-569. Luego publicado en Akerlof, George A. *An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge University Press 1984. Reprinted 1993.
- Bewley, Truman. 2002. "Interviews as a valid empirical tool in economics" *Journal of Socio-Economics*, Volume 31 Issue 4, Pages 343-353
- Caravaggio, Leonardo Andrés (2010) "¿Es el proyecto de Economía de Comunidad capaz de producir el cambio social prometido? Puesta a prueba en la realidad Argentina de una propuesta de economía alternativa que crece en el mundo." Tesina de Graduación Lic. Economía FCE UBA (mimeo) 38-39
- Cooper, David J. Y Jhon H. Kagel. 2009. "Other Regarding Preferences: A Selective Survey of Experimental Results" (draft) National Science Foundation SES-0451981.
- Dohmen, Thomas, Armin Falk, David Huffman y Uwe Sunde. 2009. "Homo Reciprocans: Survey Evidence on Behavioral Outcomes." *The Economic Journal* 119. March pp. 592-612.
- Fehr Ernst y Urs Fischbacher (2002). "Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives" *Working Paper Series* N°84. Institute for Empirical Research in Economics - University of Zurich. January. También publicado en: *Economic Journal*. Vol.112 N°478 pp. C1-C33. Mar. 2002.
- Fehr, Ernst and Simon Gächter. 2000. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity" *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, (Summer), pp. 159-181.

- Fehr, Ernst and Simon Gächter. 1998. "Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans". *European Economic Review* 42 pp 845-856
- Fehr, Ernst and Klaus M. Schmidt. 1999. "A theory of fairness, competition and cooperation". *Work Paper Series No 4* Institute for Empirical Research in Economics - University of Zürich; publicado también en *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-68.
- Homans, G. 1954. "The Cash Posters" *American Sociological Review*, XIX (Dec.) pp 724-33; reimpresso en G. Homans *Sentiments and Activities* New York Free Press of Glencoe, 1962
- Martínez Carazo, Piedad Cristina 2006. El método de estudio de caso Estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y gestión*, N° 20 Universidad del Norte, pp. 165-193.
- Mc Fadden, Daniel. 1998. "Rationality for economists?" University of California Berkeley (mimeo) Publicado también en *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 19. Issue 1-3. Dic 1999. pp. 73-105.
- Rabin, Matthew. 1993. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *The American Economic Review*, Vol. 83, No. 5. (Dec.) pp. 1281-1302.
- Ruiz, Julio A. *Preferencias Sociales y Racionalidad en la Conducta Empresaria. Un estudio de caso*. Tesis de Doctorado (Director: profesor Dr. Saúl Néstor Keifman). Buenos Aires, Setiembre del 2013. Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. 219 págs. (en prensa)
http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/bd_tesis.htm.
- Sobel, Joel. 2005. "Interdependent Preferences and Reciprocity" *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 2, (Jun.) pp. 392-436

- Villarreal Larrinaga, O. y Landeta Rodríguez, J. 2010. "El Estudio de Casos como Metodología de Investigación Científica en Dirección y Economía de la Empresa. Una Aplicación a la Internacionalización" *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* - Universidad del País Vasco. Vol. 16, Nº 3, pp. 31-52, ISSN: 1135-2523
- Yacuzzi, Enrique (2005). "El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales, validación", Serie Documentos de Trabajo, Universidad del CEMA, No. 296, agosto. <http://www.cema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/296.pdf>.
- Yin, Robert K 1981."The Case Study Crisis: Some Answers". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 26, No. 1. (Mar.) pp. 58-65.
- Yin, Robert K. 2004. *Investigación Sobre Estudio de Casos. Diseño Y Métodos* Segunda Edición Applied Social Research Methods Series. Volume 5. SAGE Publications International Educational and Professional Publisher