

Universidad Nacional de La Matanza
Departamento de Ciencias Económicas

Código: ECO-016/2012

Título del Proyecto: El emprendedor como fuerza social productiva en el desarrollo regional

Programa de Investigación: CyTMA2

Director del Proyecto: Perissé Marcelo Claudio

Co-Directora del Proyecto: Rampello, Silvia

Integrantes del Proyecto: *Mecca, Dorina, Colman, Ingrid, Peixoto, Pamela.*
Alumnos Becarios (UNLaM): Lorenzo Fiorito, Agustín Martini

Fecha de inicio: 01/01/2013

Fecha de finalización: 31/12/2014

Palabras claves: Economía Social, Emprendedor, Cadena de Valor

Área de conocimiento: Economía

Código de Área de Conocimiento: 4200

Disciplina: Desarrollo Económico Regional

Código de Disciplina: 4202

Campo de Aplicación: Contabilidad Administrativa

Código de Campo de Aplicación: 3902

Otros proyectos con los que se relaciona: Departamento de Ciencias Económicas, Programa: Políticas públicas para el desarrollo socioeconómico regional: la inclusión a través de emprendimientos Cooperativos En Un Modelo De Equidad Social Director: Dr. Daniel Eduardo Martínez

Resumen

Nos encontramos estudiando, particularmente desde el punto de vista óntio y ontológico, la esencia del ser emprendedor y los elementos constitutivos de las relaciones laborales de los emprendimientos en un contexto de valores compartidos en cadenas cooperativas de valor que conllevan al desarrollos socioeconómico regional y desde allí, se presenta a un modelo de Desarrollo Socioeconómico Regional que permite realizar la difusión de los impulsos económicos que transmiten sus excedentes a puntos de menor circulación de dinero, para mantener el sistema de la Cadena Cooperativa de Valor en su evolución natural, de forma sustentable.

Además, ante los aspectos *entrópicos* de la crematística, devenido por conductas individuales frente al tributo del capital, la propuesta de una Central de Información Contable se sustancia como un instrumento informático en generación de conocimiento que aporta al sistema la *negentropía* que permite restablecer un estado social de certidumbre, claridad y orden en la Economía Social.

Tabla de contenido

Resumen	2
Introducción	7
Encuadre tipológico: Proyecto de desarrollo tecnológico y social	7
Demarcación Epistemológica	8
Síntesis y marco teórico del Proyecto.....	9
El ser emprendedor.....	9
Origen del término emprendedor y primeras contribuciones económicas	13
Marco conceptual epistemológico del estructuralismo en la economía y la contabilidad.....	20
El Estructuralismo y su aporte a la Economía	21
Estructuralismo y los Sistemas de Información en las Organizaciones.....	23
La eficiencia y la efectividad de la Central de Información Contable	35
Hipótesis.....	40
Metodología	42
Instrumentación hermenéutica para una semántica de significación y de comunicación.....	46
Postulados ónticas y ontológicas de la investigación	51
Óntico y ontológico	51
Perspectiva óntica	52
Perspectiva ontológica	53
Estudio de Campo	57
Para la visión óntica	57
Primer cuestionario exploratorio	59

Resultados.....	77
Conclusiones	90
Bibliografía	96
Producción.....	101

Índice de Figuras

Figura 1 Visión sistémica de una cadena cooperativa de valor: componentes, contexto, estructura y relaciones	12
<i>Figura 2 Proceso decisorio de Herbert A. Simon y el Sistema de Información Gerencial</i>	25
<i>Figura 3 Sistema de Gestión de la Información</i>	27
Figura 4 Caracterización del emprendedor.....	44
Figura 5 La semántica como instrumento lógico para la sistematización del conocimiento(Fernández López, 1977)	47
Figura 6 representativa de la semántica de comunicación y significación para una demarcación epistemológica.....	48
Figura 7 Flujo circular de de la renta en la Cadena Cooperativa de Valor Agregado	91

Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Estructura para la descripción de la información</i>	28
Tabla 2 Estándares científicos, síntesis de Mario Bunge (Bunge, Seudociencia e Ideología, 1985).....	43
Tabla 3 El concepto de Valor Agregado y el de Pérdidas y Ganancias.....	54
Tabla 4 Creación de valor agregado.....	55

Índice de Ecuaciones

Ecuación 1 Elementos constitutivos de los sistemas.....	13
Ecuación 2 Endecatupla representativa de ciencia y línea de investigación.....	43

Introducción

Encuadre tipológico: Proyecto de desarrollo tecnológico y social

Es importante, desde un comienzo, explicitar claramente la demarcación epistemológica asumida en nuestro proyecto, la cual dará sentido y fundamento a la investigación y el desarrollo realizado.

Como primer elemento se han tomado los lineamientos estipulados por las políticas públicas especificadas por el Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación productiva, como así también por el Consejo Interuniversitario Nacional, sobre los compromisos a ser asumidos por las investigaciones realizadas en las Universidades de gestión pública, en lo que se refiere a la definición de los Proyectos de Desarrollo Tecnológico y Social (PDTs).

En este punto es que nos apoyamos normativamente en los lineamientos especificados y delineados por la Comisión asesora sobre evaluación del personal científico y tecnológico (2013) la que indica que un Proyecto de Desarrollo Tecnológico y Social tiene que tener por objetivo la resolución de un problema o necesidades de carácter práctico, enmarcadas en la sociedad, la política, la economía o el mercado; y justificado en un interés nacional, regional o local sea por acciones estatales o privadas.

Por consiguiente nuestro proyecto de investigación, que a su vez se ajusta a la línea de investigación del Programa titulado: Políticas públicas para el desarrollo socioeconómico regional: la inclusión a través de emprendimientos cooperativos en un modelo de equidad social”, estará en pos del desarrollo tecnológico «y» social y velará por su transferencia a la comunidad.

En lo que se refiere al término “tecnología social”, asumiremos la perspectiva de Mario Bunge (2001, pág. 206), quien conceptualiza a la Tecnología Social como: el diseño de políticas y planes para

el mantenimiento, reparación o construcción de sistemas sociales, ya sean privados o públicos, partiendo de las ciencias sociales. Las principales ramas de la tecnología social que este proyecto aborda son: la ciencia administrativa, la gestión de recursos, la macroeconomía normativa, el trabajo social. Como muestra taxativa de la problemática que será abordada, indicamos: cómo se mejorar el pleno empleo, cómo plasmar la equidad social, cómo incentivar la demanda y la oferta para la equitativa difusión de los impulsos económicos, cómo constituir el capital social sustentado en una “Inversión Social Fija”.

Como se expondrá más adelante, el proyecto se ha orientado hacia la especificación de los requerimientos de los emprendedores a fin de orientar el desarrollo de un sistema de información contable, que atienda a las necesidades de información de las «Cadenas Cooperativas de Valor» del Partido de La Matanza.

Demarcación Epistemológica

Siguiendo este aspecto preliminar de especificar las demarcaciones epistémicas y ontológicas, y en referencia particular al sistema de información contable, asumimos que éste deberá actuar en consonancia con la lógica de la transparencia informativa y las economías de la información. (Mattessich, 2003)

Por la manera de abordar la realidad y su representación contable, la forma de construir conocimiento científico que se asume es la de: (Bunge, La ciencia. Su método y su filosofía, 2013, págs. 1, 31)(Quintanilla, 1978, pág. 7):

- una ontología estructuralista,
- una epistemología realista,
- Influenciar con una semántica (Popper K. R., 1980, pág. 291) estructuralista la concepción epistémica del sistema de información para la gestión del conocimiento. (Eco, 2000) (Popper K. R., 1980, pág. 30)

Por último cabe destacar que el direccionamiento que se le ha dado a la investigación, no solamente atenderá al desarrollo del producto concreto que se constituirá en una central de balances sociales, taxonómicamente tratada según lo determinado en la resolución técnica número 36 (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, 2013), sino que también la investigación se ha esmerado en producir resultados sobre aspectos que atienden a la innovación cognitiva; esto es ir en pos de constituir, desde la epistemología (como una interpretación semiótica), una propedéutica para el estudio y la enseñanza del emprendedorismo.

Síntesis y marco teórico del Proyecto

El ser emprendedor

Asumiendo que el emprendedorismo es un *fenómeno* que provoca profundas transformaciones sociales, políticas y económicas, y en la convicción de que existe la necesidad de abordarlo desde una perspectiva distinta a la de que lo es habitualmente tratado en la Economía y la Administración por los vastos y exhaustivos cuerpos teóricos, esta línea de investigación se ha propuesto establecer:

cuáles son los aspectos ónticos y ontológicos del emprendedor, en pos de un emprendedorismo actuante en cadenas cooperativas de valor que conlleven al Desarrollo Socioeconómico Regional y más particularmente en el Partido de La Matanza.

Cabe destacar que al enmarcar los aspectos ónticos del emprendedor, procuramos observar a éste como a una persona que asume riesgos, innova y cómo se relaciona en una cadena de valor, en otras palabras especificar: componentes, estructura, relaciones y metódica (Bunge, 2009, pág. 3); en tanto para los aspectos ontológicos nos focalizamos en especificar cuáles son los principales «valores» intervinientes en el emprendedorismo, y con ello poder establecer una red conceptual sobre *qué es el suceso*

en el Desarrollo Socioeconómico Regional para un emprendedor en el marco del emprendimiento participativo en cadenas productivas de valor.

El alcance de la investigación

Partiendo de la caracterización del emprendedor, por medio de una interpretación semiótica del cuerpo teórico, se va constituyendo una concepción de éste a través de su rol en la economía regional del Partido de La Matanza; para lo cual se precisa:

1. esclarecer la esencia del «ser emprendedor»;
2. indagar sobre el significado del «tener que emprender» una organización de factores de la producción que conlleve el compromiso del «deber ser» un agente económico que contribuya a la equidad social a través de la difusión de los impulsos económicos por medio de las cadenas cooperativas de valor; y
3. constituir desde la semiótica una nueva propiedad propedéutica para este estudio, y para futuros abordajes metodológicos de investigación y de enseñanza sobre emprendedores y emprendedorismo.

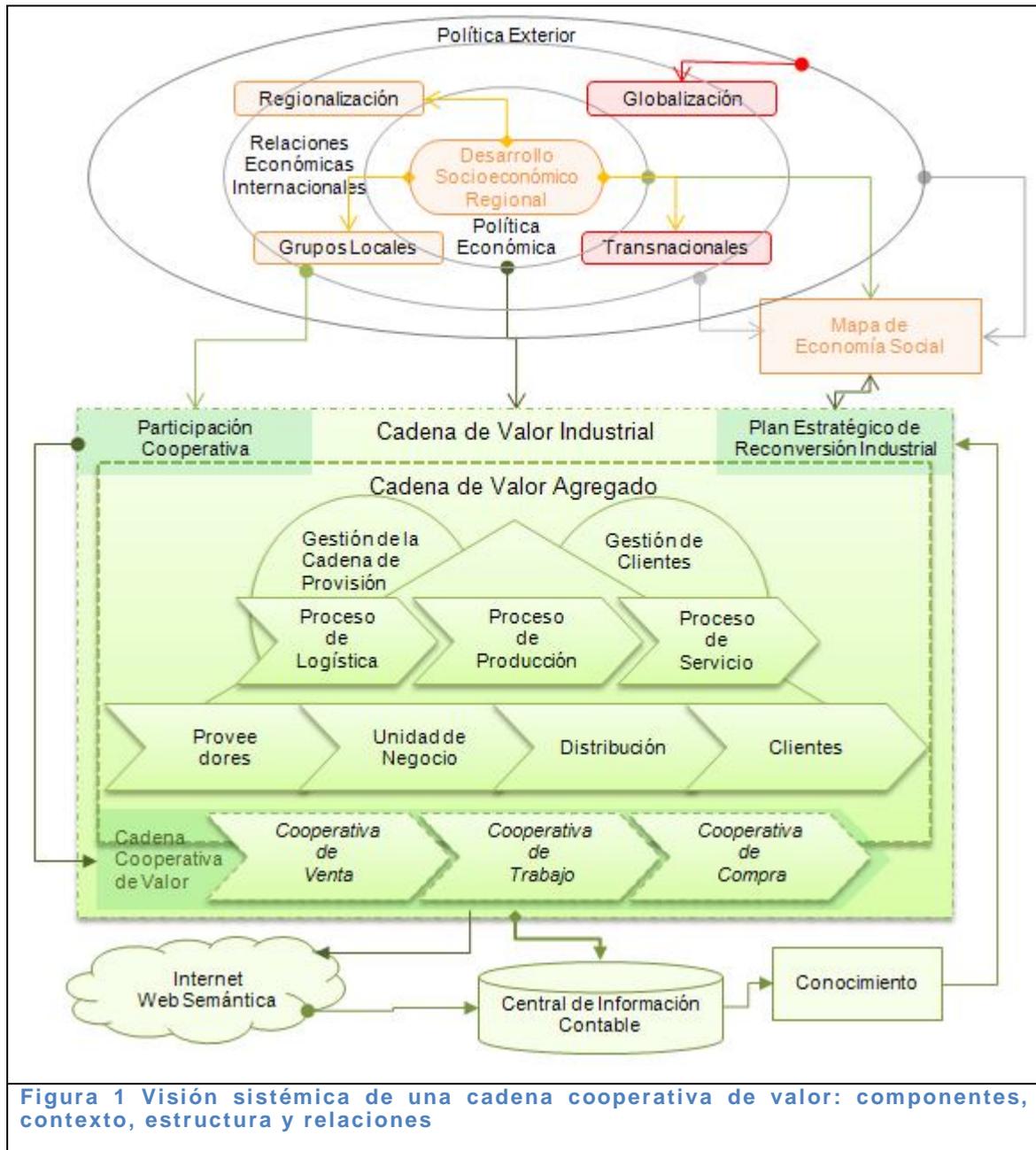
Por todo ello los primeros resultados alcanzados atienden principalmente a la búsqueda de las respuestas a las siguientes preguntas:

- Cuál es el significado de emprendedorismo en el Partido de La Matanza.
- Qué es emprender en el Partido de La Matanza.
- Cuál es la esencia y qué representa ser emprendedor en el Partido de La Matanza.
- Cómo se constituye y relaciona un emprendedor en una Cadena de Valor Cooperativa.
- Cuáles son las mejores formas de propulsar los impulsos económicos a través del emprendedorismo para el mejor Desarrollo Socioeconómico Regional

Sin perder de vista que este proyecto conforma un *programa de investigación sobre políticas públicas para el desarrollo socioeconómico regional* que visa la inclusión a través de emprendimientos cooperativos en un modelo de equidad social, se trabaja sobre los siguientes aportes para las otras líneas de Investigación que conforman dicho programa, a saber:

- a) Desde una rigurosa perspectiva epistemológica de la contabilidad, proveer los requerimientos fundamentales para el desarrollo de un sistema de información contable útil para la toma de decisiones de los emprendedores, focalizando principalmente en la cuenta Valor Agregado. (Rampello, 2014, pág. 4)
- b) Contribuir a la eficiencia y efectividad de políticas públicas y tributarias para la mejor difusión de los impulsos económicos.

En la siguiente figura se representa esquemáticamente los conceptos y las nociones anteriormente descriptas:



Esta representación que atiende a ir constituyendo un modelo que permita ir estudiando y analizando las distintas teorías intervinientes que conforman la estructura del cuerpo científico de nuestra investigación se basó en la concepción sistémica (estático, conceptual o semiótico) de Mario Bunge (Bunge, 2009, pág. 3), la cual se representa con la siguiente tupla:

$$\mu(s) = \langle C(s), E(s), S(s), M(s) \rangle;$$

Ecuación 1 Elementos constitutivos de los sistemas

siendo sus elementos constitutivos: Componentes (C), Entorno (E), Estructura (S) y Metódica (M).

Origen del término emprendedor y primeras contribuciones económicas

Desde una perspectiva de Charles Peirce (Peirce, 1967, pág. 14) sobre que la ciencia es en buena parte, si bien no totalmente, una cuestión de reorganización y atendiendo a su tipología propuesta sobre el tipo de ciencia de revisión, es que se ha pretendido realizar una vasta y exhaustiva revisión bibliográfica sobre la terminología de emprendedor utilizada a través del tiempo.

Una primera visión sintáctica de la palabra “emprendedor”, es el que deriva del latín *imprehendere* con la significación de: proponerse, poner en ejecución o en práctica alguna tarea. Ésta se deriva del participio presente de: *entreprendre*, que literalmente *entre* significa estar entre o estar sobre y *preneur* significa conducir o seguir en una dirección.

Pero, más allá de la etimología de la palabra emprendedor, y como ya veníamos proponiendo la relevancia de la interpretación semántica (para el análisis lógico) desde la visión epistémica de Karl Popper (Popper K. R., 1980, pág. 69), Alfred Tarski (Tarski, 1944, pág. 2) y Mario Bunge (Bunge, Economía y Filosofía, 1985, págs. 37, 51, 115), quisiéramos iniciar este marco referencial terminológico y semántico por Aristóteles (384 a.C.–322a.C)(Aristóteles, Poética, 1991, pág. 128)., quien hace una descripción sobre la visión emprendedora como *prerrequisito para el aumento de la riqueza*, según en la cual expresa que: Es obvio que la administración de la familia no es lo mismo que enriquecer, la tarea de la primera es *proveer*; la tarea de la segunda *usar*; entonces ¿para qué otra actividad sino la de gobernar la casa para *utilizar* aquello que existe en la casa?.

Por ende, si el *enriquecimiento* es parte de esa administración o bien es una especie diferente de actividad, será una cuestión discutible, si la tarea de aquel que gana dinero sea mirar a su alrededor o ver de qué fuente derivan el dinero y la propiedad. (Aristóteles, Poética, 1991, págs. 102,194)

Es importante estos planteos Aristotélicos pues de ellos luego derivarán el entendimiento de la «crematística», problema de permanente abordado por todas las corrientes económicas y que hasta el día de hoy sigue siendo causa de estudio la diferencia conceptual entre el «valor de cambio» y el «valor de uso»; y por el otro lado la «axiología», cuestiones que más adelante abordaremos, en nuestros modelos propuestos de crecimiento y distribución.

Ahora bien, La utilización en el lenguaje económico de los términos «emprendedor» y «emprender», y respecto al primero al cual hoy hacemos referencia, como *persona que estimula el crecimiento económico*, proviene de la palabra francesa: *entrepreneur*, que se origina entre los años 1253 y 1289, del término: *entrepreneurs*, atendiendo al significado de: aquel que se encarga y que hace alguna construcción; el cual era utilizado en Francia para designar aquellas personas que se asociaban con propietarios de tierras y trabajadores asalariados; además se aplicaba para denominar a quien creaba y conducía proyectos de prestación de bienes o servicios para con el gobierno.

Ya en el contexto empresarial el término es utilizado por el año 1700 por el economista irlandés Richard Cantillon (1680-1734), y para el cual emprendedor es el individuo que en busca de la ganancia, asume los riesgos en la organización y en el direccionamiento de los factores de producción, donde en el contexto de la incertidumbres del mercado: compra materias primas, contrata fuerzas de trabajo para procesarlas y el producto resultante lo vende a un precio que está sujeto a la fluctuación del mercado. Así el emprendedor era visto como una persona que

identificaba una oportunidad de negocio y asumía los riesgos en la elaboración de bienes o en la prestación de servicios, que atiendan a las necesidades de dicha oportunidad.(Cantillon, 1978, págs. 34,53)

En este trabajo será importante distinguir, para ciertas circunstancias particulares que luego abordaremos, entre el «emprendedor» y el «inversor de riesgo» (proveedor de capital), siendo este último la persona que hace inversiones de riesgo a partir de un montante de capital propio con el fin de obtener una “alta tasa de retorno” sobre las inversiones; pero dejaremos esta controversia para más adelante.

Jean Baptiste Say (1767-1832), describe al emprendedor como alguien que evalúa oportunidades en busca de ganancias, emplea determinado capital y asume los riesgos del emprendimiento. En esta visión el emprendedor es un gestor que evalúa adecuadamente la importancia y la necesidad de determinado producto, organiza y direcciona los factores de producción en función de oportunidades detectadas y así transfiere recursos económicos de un sector de productividad más baja para un sector de productividad más elevada y de mayor rendimiento, este aspecto es relevante para nuestro estudio porque nos traza el paso de las cadenas de valor a las cadenas de valor industriales. *Say describe al emprendedor en términos más amplios y lo considera un agente de cambio asociado a la innovación y lo juzga responsable por el desarrollo económico, en función de su capacidad de creación de nuevos emprendimientos.*(Say, 1816, págs. Volúmen II 18, 325)(Say, 1816, págs. Volúmen III, 99)

Según Fernando Omoto (Omoto Bittar, Tiemi Bastos, & Lemes Moreira, 2012), Cantillón y Say fueron influenciados por el ambiente iluminista de Francia, y asociados a las ideas de liberalismo, racionalismo e individualismo. Particularmente Say entendía que el emprendedor era aquella persona que en base al

conocimiento disponible por la ciencia, combina diferentes medios de producción para crear productos útiles.

León M. E. Walras (1834-1910) describe en su obra titulada *Compendio de los Elementos de Economía Política Pura* (Walras, 1985, págs. 169-175) al empresario como el individuo o sociedad que:

1. Compra materias primas de otros empresarios;
2. luego alquila, la tierra del propietario;
3. contrata, mediante un salario, las facultades personales del trabajador;
4. adquiere, mediante un interés, el capital del capitalista y,
5. finalmente, teniendo aplicado servicios productivos a las materias primas, vende por su cuenta los productos obtenidos.

Lo ejemplifica a través del empresario industrial que compra materias primas textiles y materiales brutos, alquila usinas, talleres y utensilios contrata tejedores, herreros y mecánicos; y vende objetos manufacturados: tejidos y metales trabajados. Cuando cualquiera de ellos vende sus productos o mercaderías más caro de lo que le costaron en materias primas, alquileres, salarios e intereses, tiene una ganancia; en caso contrario tiene una pérdida. Esta es la alternativa que caracteriza el papel del empresario.

Frank H. Knight (1885-1972), alcanza El reconocimiento académico por su obra *Risk, Uncertainty, and Profit* (Knight, 1964, pág. 41), en la cual se diferencian los conceptos de riesgo e incertidumbre; el primero se refiere a una situación en que la probabilidad de determinado resultado puede ser medida, siendo posible asegurarse contra él, el segundo se refiere a una situación en la cual no es posible medir la probabilidad. De esta manera, la introducción de la incertidumbre ante el futuro constituye la base de la teoría sobre el emprendedor, quien es el agente encargado de transformar una situación de incertidumbre en una situación de

riesgo. En este sentido, el emprendedor afronta la incertidumbre, determina los posibles escenarios futuros que pueden ocurrir y valora la probabilidad de que sucedan.

Knight aunque no hace referencia directa al trabajo de Cantillón y Sany su desarrollo teórico se encuentra alineado con el pensamiento de estos. Knight refinó la idea de Cantillón de que el emprendedor tiene que enfrentar a la incertidumbre y a la idea de Say de destacar el papel de este agente estratégico en la economía. Iniciar un nuevo negocio para Knight involucraba un juicio intuitivo que era un misterio científico insondable, basado en un criterio intuitivo de valores. Otro aspecto importante, que definía el comportamiento emprendedor en la toma de decisión en presencia de incerteza era el grado de participación del emprendedor en la empresa. Frank Knight entendía que los gestores que no poseen una parte significativa de la empresa serán mucho más conservadores, y aviesos al riesgo del que los empresarios fundadores

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) define al emprendedor como alguien que introduce nuevas técnicas y productos, identifica nuevos mercados de consumo o fuentes de aprovisionamiento y crea nuevos tipos de organizaciones. Dentro del análisis económico, Schumpeter (Schumpeter, 1978) lo abordamos por los aportes realizados en su teoría de los ciclos económicos, en la cual el empresario innovador juega un rol fundamental (en la literatura se lo designa, precisamente, como empresario schumpeteriano)

David Clarence McClellan (1917-1998), fue uno de los primeros autores en contribuir con sus estudios sobre la línea comportamental de los emprendedores, éste define al emprendedor como alguien que ejerce control sobre la producción de algo cuyos resultados no son apenas revertido en su propio beneficio. Para McClellan, ser emprendedor significa tener la necesidad de: realizar cosas nuevas y colocar en práctica ideas propias. El

emprendedor toma decisiones en situaciones de incertidumbre, o sea, asume riesgos calculados, y el alcance de los resultados deseados depende de su habilidad o capacidad de realización. McClelland desarrolla una teoría sobre la motivación psicológica basado en la creencia de que el estudio de la motivación contribuye significativamente al entendimiento del emprendedor; Según McClelland, las personas son motivadas por la necesidad de realización, poder y afiliación. El toma por base la afirmación de que el ser humano es un producto social y tiende a reproducir sus propios modelos. *Así cuanto más emprendedores una sociedad tuviere es cuanto mayor es el valor dado a ellos, y por tanto mayor será la cantidad de personas que tiendan a imitarlos.*

Entre las principales características que David Clarence McClellan enumera de un emprendedor, se encuentran:

- Perseverancia
- Compromiso
- Búsqueda de calidad y eficiencia
- Asumir riesgos calculados
- Fijación de metas
- Búsqueda de información
- Planeamiento y control sistematizados
- Capacidad de persuasión
- Establecer redes de contactos
- Independencia
- Autonomía

Para Hisrich y Peters (1995, pág. 29) “empreendedorismo es un proceso de crear algo nuevo y asumir los riesgos y las recompensas”. En una definición un poco más amplia, indican que el emprendedorismo es el proceso de crear algo nuevo con valor dedicando el tiempo y el esfuerzo necesario, asumiendo los riesgos financieros, psíquicos y sociales correspondientes y recibiendo las consecuentes recompensas de la satisfacción e independencia económica y personal; y para ello un emprendedor

debe correr riesgos con su propio capital a fin de vender y ofrecer productos o servicios. Emprender incluye iniciar y constituir cambios en la estructura del negocio y de la sociedad.

Según Jeffry Timmons (Timmons, 1990) plantea que los esfuerzos se han concentrado en la búsqueda de conocimiento mayor sobre el *proceso emprendedor y métodos de aprendizaje* más eficaces, donde se encuentran la teoría y la práctica, integrándose ambos aspectos para lograr un equilibrio holístico.

El proceso de iniciar un nuevo emprendimiento está relacionado al proceso de emprender. Un emprendedor debe identificar y analizar una oportunidad. El Modelo Timmons del Proceso Emprendedor asume la relación de distintas fuerzas, las cuales deben ser equilibradas por el emprendedor para lograr el éxito en su emprendimiento, independiente al tipo de empresa que desea realizar. Este modelo ofrece un instrumental que al ser aplicado permite potencialmente al emprendedor realizar el tránsito desde la creatividad a la innovación, en el marco de la creación de una empresa sustentable y desarrollable desde la situación actual de la persona, es decir, desde el emprendedor que es. Las fuerzas que integran este modelo y pueden ser controladas por el emprendedor son: la oportunidad, los recursos y el equipo emprendedor. (Rodríguez & Vargas, 2009)

De acuerdo con Hisrich y Peters, el proceso de emprender tiene cuatro fases:

1. Identificación y evaluación de la oportunidad,
2. Desarrollo del plan de negocio,
3. determinar los recursos necesarios
4. determinar la administración de la empresa resultante.

Según Peter Drucker (1909-2005), la innovación es el instrumento específico de los emprendedores, el proceso por el cual ellos exploran al cambio como una oportunidad para un negocio diferente o un servicio diferente”. Una innovación no precisa ser

técnica, ni ser una “cosa”, mismo sea porque pocas innovaciones técnicas pueden competir con las innovaciones sociales, como el periódico. La propia administración, que es el conocimiento útil que permite al hombre conducir individuos productivos con habilidades diferentes y conocimientos distintos, a que trabajen juntos formando una organización, es una innovación del siglo XX, e no es una “cosa”, pero sí una innovación social.

Marco conceptual epistemológico del estructuralismo en la economía y la contabilidad

El presente trabajo de investigación, visa el desarrollo de un sistema de gestión de información contable para la construcción de valores que coadyuven a la *construcción racional, completa y equilibrada de una economía con equidad social* que deberá satisfacer las necesidades técnicas del proceso de trabajo cooperativo de las cadenas de valor para el Desarrollo Socioeconómico Regional.

Es así, que para descubrir la semiótica (Pragmática, Semántica y Sintaxis) profunda recurriremos al análisis estructuralista en que se fija la actividad económica; pero, un análisis estructuralista no puede por sí mismo ayudar a la apropiación del significado, además se requerirá de la interpretación de esa estructura en un nivel superior que incluya la problemática de la referencia económica a la del sujeto; y de allí la necesidad del abordaje *fenomenológico* del lenguaje a través de la hermenéutica (estructura, palabra, suceso). (Schumpeter, Teoría del desenvolvimiento económico, 1978, págs. 10, 17 y 18);. (Melano Couch, 1983, pág. 47)

Para Ricoeur hay dos maneras de realizar este encuentro entre la fenomenología y la hermenéutica:

- La vía corta, que entra en el problema ontológico directamente sin profundizar las exigencias metodológicas de la exégesis o la historia. (Maliandi, 1991, pág. 83)

- La vía larga, que parte del nivel del plano del lenguaje y llega a una ontología por etapas sucesivas a través de investigaciones a nivel semántico. (Melano Couch, 1983, pág. 43)

La vía larga o *enfoque semántico* tiene dos ventajas:

1. Mantiene a la hermenéutica en contacto con otras disciplinas metodológicas sin correr el riesgo de separar método y teoría.
2. Asegura la inclusión de la hermenéutica en la fenomenología al nivel de la significación.

Siendo aquí donde se presenta la conjunción del estructuralismo y la hermenéutica, en donde el primero tiene por finalidad objetivar, colocar una distancia entre el investigador y el objeto de estudio y la hermenéutica es el instrumento que le permite al investigador la apropiación del significado, que ha quedado suspendido, en lo simbólico. (Melano Couch, 1983, pág. 44 y 50)

El Estructuralismo y su aporte a la Economía

La noción de estructura o las ideas de forma, configuración, trama, complejo y conexión; íntimamente relacionadas con ella, generalmente alude a un conjunto de elementos solidarios entre sí con interdependencia entre ellos y con respecto a la totalidad (Gestalt). (Ferrater Mora, 1969, pág. 588)

Según Jean Piaget (Piaget, 1968) Las tres características esenciales de toda estructura, son:

1. *Totalidad*: la estructura forma un todo unitario, distinto de sus elementos componentes.
2. *Transformaciones*: los conjuntos, resultantes por composición de distintos elementos con características propias, no son estáticos sino dinámicos.
3. *Autorregulación*: las transformaciones inherentes a una estructura nunca conducen afuera de sus fronteras, sino que engendran elementos que pertenecen siempre a la estructura y que conservan sus leyes.

En opinión de Jean Viet (1970, pág. 16) hay un estructuralismo fenomenológico, que fundamenta su metodología en una visión del mundo basada en el retorno a las cosas mismas y a la

contemplación de sus esencias, antes de que la ciencia las haya revestido de lenguaje (Terceiro, 76, pág. 226). Por tanto la importancia de la fenomenología reside precisamente en que trasciende el dualismo de sujeto y objeto, situándose en su movimiento lógico, antes de que ese dualismo pueda ser postulado.

A su vez Lévi-Straus (Lévi-Straus, 1958, pág. 305), opina que la noción de estructura se refiere a un conjunto de modelos formales que ponen en relación a todos los elementos que configuran la realidad y que no pueden ser contemplados en una visión directa de la misma. Así aparece la posibilidad de poder diferenciar dos nociones próximas, como son la de las relaciones sociales y la de estructura social; en donde, las relaciones sociales son la materia prima empleada para la construcción de los modelos que consecuentemente ponen de manifiesto a la estructura social misma.

La metodología estructuralista de Lévi-Strauss, aporta su formalismo a la Estructura Económica, ya que la dirección más adecuada que esta metodología tome, tiene que basarse en los aspectos formales de la realidad, que no se encuentran en lo aparente y en la superficie, sino en lo subyacente, que es lo que permite describir y clasificar científicamente la realidad económica presente. (Martínez Cortina, 1971, pág. 43) (Fernandez Díaz, 1976, pág. 58)

François Perroux (Perroux, 1964, pág. 299), incorpora la utilización de los modelos al análisis estructural económico, donde se combina la dinámica temporal y espacial con la dialéctica generalizada, para lograr una representación de las: asimetrías, distorsiones, retardos o aceleraciones, reducciones o amplificaciones, de la «propagación de los fenómenos económicos». Esta visión del estructuralismo dialéctico es consecuencia de una reinterpretación del marxismo (neomarxista althusseriano), en el sentido de que la totalidad marxista, no hace

más que destacar las relaciones de interdependencia que existen entre todos los niveles de la realidad. (Martínez Cortina, 1971, págs. 53, 65)

Lo que nos lleva a destacar que la propia terminología usada por Karl Marx (Marx, 2000, págs. 29 y T. III, 284) puede considerarse estructuralista en la introducción de nuevos conceptos, tales como «estructura», «*base capitalista*», «superestructura del crédito», entre otras. Además de la terminología, lo más importante en la obra de Karl Marx (Marx, 2000, pág. 353), para nuestro estudio, es la articulación de un esquema analítico de la acumulación, que abarca la realidad macroeconómica como totalidad, en su dimensión social, y define sus reglas de transformación, las leyes de correspondencia de sus elementos y las relaciones significativas, conteniendo en definitiva las características básicas de toda estructura.

Podemos decir entonces que: la Teoría Económica, a través de la utilización de los modelos, es quien debería proporcionar los diversos «mapas económicos» que permitan realizar una Política Económica deseada (Anisi, 2006). Siendo éste, un buen camino para aprender las complejas relaciones que se dan en la actividad económica y, en consecuencia, para poder actuar sobre dichas relaciones.

Estructuralismo y los Sistemas de Información en las Organizaciones

Entre los principios descritos por Lévi-Strauss, en el desarrollo del Estructuralismo como orientación metodológica, destacamos ahora aquella propiedad del avance desde la organización primaria de los hechos observables en el marco de la tarea de investigación hacia la clarificación de la estructura interior del objeto, a través de su jerarquía y conexiones entre los elementos de cada nivel.

Desde la disciplina informática veremos al estructuralismo (semiótica y lingüística), y en procura de una síntesis del mismo,

como un método científico que considera a un conjunto de datos como una estructura o sistema de relaciones.

Alguno autores como Davis Gordon Bitter (Davis, 1974, pág. 102) y Ronaldo Zwicker (Zwicker, 1994, pág. 384) y se han basado en los trabajos de Mason y Mitroff para lograr conformar una definición de *Sistema de Información*, como: aquel sistema que consiste de por lo menos una persona, con un cierto *tipo psicológico* en fase de un *problema* dentro de un *contexto organizacional* que necesita de un sistema generador de *evidencia* para llegar a una solución (esto es, para seleccionar algún tipo de acción), y que esa evidencia es disponible para él a través de algún *modo* de presentación, considera que un modelo es una descripción capaz de ser comunicada y que busca:

- Comunicar un cierto aspecto (visión),
- de una parte de la realidad (sistema),
- con cierto grado de detalle (abstracción),
- conforme perseguido por alguien (autor del modelo),
- con el objetivo de servir a los propósitos del usuario.

Avanzando sobre los aspectos de aplicación de los sistemas de información a los problemas organizacionales, A.F. King (King, Grover, & Hufnagel, 1989, pág. 89) define a un *Sistema de Información Gerencial*, como un sistema que provee a los gerentes de todos los niveles y en todas las funciones, informaciones de todas las fuentes relevantes que son necesarias al gerente para tomar decisiones efectivas y oportunas en el planeamiento, dirección y control de las actividades bajo su responsabilidad.

Respecto al proceso decisorio (políticas) en las organizaciones, el que se ve representado en la Figura 2, Herbert Alexander Simon, fundadores de las Ciencias Cognitivas (Samaja, 1996, pág. 13), divide la toma de decisiones en tres fases, denominadas: Inteligencia, Diseño, y Elección. Si bien cabe destacar que todas aquellas aptitudes que emplean las actividades de inteligencia,

diseño y elección son susceptibles de aprendizaje y preparación, éstas pueden ser clasificadas en dos tipos decisorios; dicha clasificación se puede generalizar diciendo que cuando, las tres fases son totalmente inteligibles y computables por el decisor humano, esa decisión es programable, y se la conoce con el nombre de: *decisión estructurada*, en tanto cuando no hay pleno entendimiento de una o algunas de esas fases, se denomina: *decisión no estructurada*.

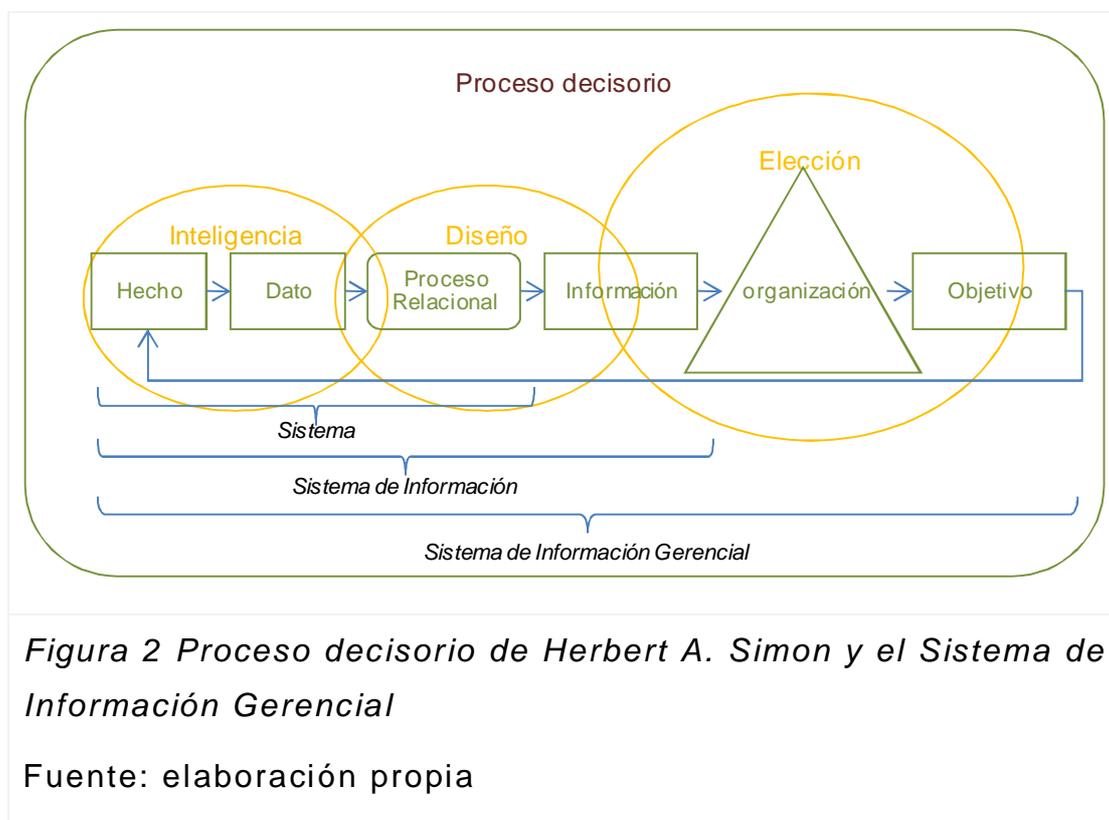


Figura 2 Proceso decisorio de Herbert A. Simon y el Sistema de Información Gerencial

Fuente: elaboración propia

Es a partir de aquí donde cobra plena vigencia, para la metodología y epistemología contemporánea, la posibilidad de construir, mediante el uso de ordenadores, programas que reproduzcan los procesos de la inteligencia humana en el acto de resolver problemas; en donde, un sinnúmero de *polémicas epistemológicas* pueden dejar de ser meras especulaciones para pasar a dirimirse en el campo de la modelación y simulación. (Samaja, 1996, pág. 15)

A lo que la Escuela Estructuralista, en el ámbito de la Teoría General de la Administración, a través de Emery enumera las características necesarias de un Sistema de Información Gerencial:

- Ser parte de las actividades de la organización.
- Estar basado en tecnología de computación.
- Ser un sistema hombre- máquina.
- Ser una colección de Subsistemas.
- Ser adaptable a necesidades de cambios.

Así podemos decir que desde la perspectiva del estructuralismo, un modelo divide la *complejidad* de la realidad entre lo que momentáneamente interesa del resto “irrelevante”. En este trabajo estarán en cuestión la obtención de los *modelos* que permitan al usuario planear acciones y anticipar sus efectos, basados en un conocimiento menos detallado sobre el *sistema*. Por lo que, de modo general, la noción de modelo encierra la noción de funcionamiento, esto es, él es una especie de “máquina” que puede ser accionada y le permite al usuario hacer inferencias y antever el funcionamiento del sistema real.

Sowa (1984) argumenta que el conocimiento sobre alguna cosa es la habilidad de formar un modelo mental que represente esta cosa, como así también las acciones que ella puede realizar o se pueden realizar sobre ella, y cuando el individuo verifica acciones sobre este modelo él puede predecir las implicaciones que estas acciones tendrán sobre el mundo real. Agregando que, al relacionar las cosas entre sí y al *pensar de forma estructurada sobre ellas*, podremos describir el funcionamiento de un sistema, y esto debería ser el propósito de todo modelo.

Los modelos en los Sistemas de Información Gerencial como son los sistemas Expertos, los de Apoyo a la Toma de Decisiones y los Transaccionales, atendiendo a su concepto y a lo visto tanto para el marco de la Economía como para la Teoría Organizacional,

pueden asumir diferentes clases de estructuras como ser: la verbal, la simbólica y la matemática.

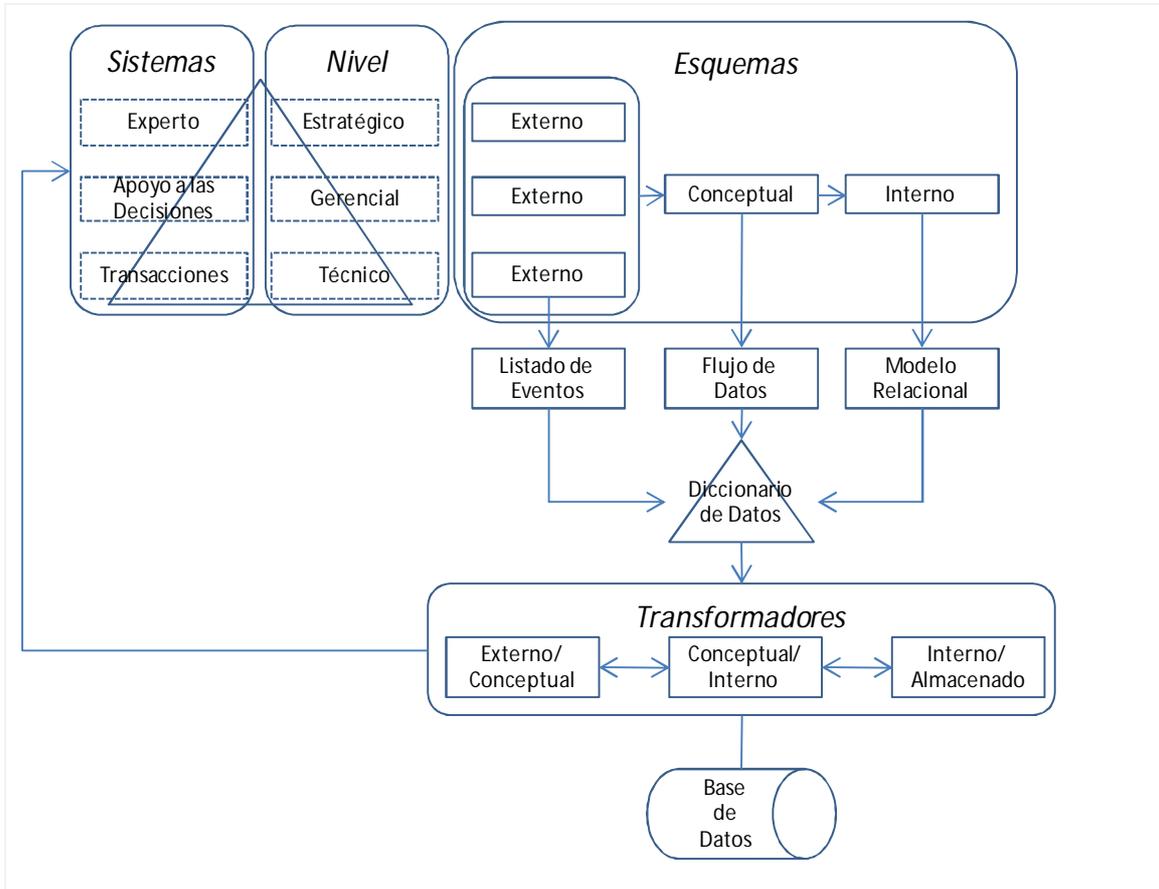


Figura 3 Sistema de Gestión de la Información

Fuente: elaboración propia

Para nuestro estudio sobre la Web Semántica destacamos que en el caso de los modelos verbales, las variables y sus relaciones se funden en forma de prosa, que por ejemplo, en una lista de eventos pueden ser esquematizados a través de la *tripleta: sujeto, predicado, objeto* (Périssé, 2001). Este modelo está centrado en la idea que una descripción de los términos del lenguaje mejora la comprensión del Universo de Discurso.

Concretamente Michael Jackson (Jackson, 1995) destaca: “todo lo que es importante para los requisitos aparece de alguna manera

en el dominio de la aplicación. El dominio de la aplicación no se limita solo a las partes del mundo que están directamente conectados con la maquina”. Es decir, el dominio de la aplicación es todo lo concerniente al *sistema de información* que se está analizando y donde coexisten los requisitos del software.

El modelo básico es una estructura de sentencias centrado en el concepto que la identificación de los predicados es un camino indirecto de descubrir cuál es la información necesaria para soportar decisiones de negocio, pues en ellos se conforman los atributos o propiedades y valores que el sujeto le asigna al objeto.

En lo que se refiere a los aspectos informáticos aplicados a problemas de Economía y Administración, el trabajo presenta a la computadora como una herramienta que puede almacenar datos, procesarlos y automatizar reglas que nos llevan a una mejor comprensión de los hechos a fin de obtener información y que permita una adquisición del conocimiento. Esta lógica no presenta inconvenientes de ser programada mediante diversos sistemas de inteligencia basados en reglas del tipo tripleta: *sujeto, predicado, objeto*, la que se adecua al esquema del modelo *Resource Description Framework* (RDF).

Este *modelo* para la *estructuración* de la información denominado *Resource Description Framework* (RDF) por el que se representa la relación entre recursos puede asemejarse a un modelo de *Diagrama Entidad Relación* (DER), como puede visualizarse en la siguiente tabla.

<i>Modelo relacional</i>	<i>Modelo RDF</i>	<i>Significado común</i>
Entidad	Sujeto	Recurso real o conceptual sobre la cual

		se aporta alguna información
Atributo	Predicado	Propiedades o características relevantes de la entidad o del recurso
Valor	Objeto	Dato concreto que asume el valor de una entidad o de un recurso

Esto nos lleva a que la definición de la semántica de una ontología, basada en procesos informáticos, se sustenta sobre formalismos basados en la lógica de quienes brindan los axiomas y las reglas de inferencia necesarios para derivar información a partir de la ontología.

Por otro lado, los *modelos simbólicos* generalmente son más específicos que los verbales; ellos representan un puente útil en el proceso de simbolizar un modelo verbal y pueden ser usados para aislar variables y sugerir las direcciones de las relaciones, pero a lo mismo que los modelos simbólicos económicos basados en el Estructuralismo Empírico no se diseñan para dar resultados numéricos específicos. El mayor beneficio de los modelos simbólicos está en la representación gráfica de los hechos a través de cuadros o nodos, y es así que el fenómeno se despoja de lo que no es esencial, permitiendo al investigador (observador) entender el conjunto y seleccionar las relaciones a examinar. *En nuestro caso serán utilizados para la representación de las relaciones existentes entre los sujetos y objetos definidos en el modelo semántico del sistema contable.*

Algunos modelos pueden combinar componentes icónicos y análogos, como por ejemplo los flujogramas, dichos diagramas por lo general tienen carácter cualitativo pero pueden convertirse en modelos simbólicos cuantitativos muy exactos.

Un punto muy importante de los modelos es el de saber cómo probarlos, a fin de determinar su validez, y estos tienen

básicamente dos formas de ser probados, una es la forma prospectiva (contra el desempeño futuro), y la otra es de forma retrospectiva (contra el desempeño pasado); en éste último caso, o sea si un modelo se prueba retrospectivamente, es de vital importancia que los periodos utilizados cubran las situaciones que tal vez se encurte en el futuro, y para ello lo abordaremos desde los modelos matemáticos tanto para las ecuaciones fundamentales o de identidad como para las aplicaciones de análisis y diagnóstico de riesgo propuesta.

Cuando un modelo no se puede probar en forma prospectiva ni en forma retrospectiva, el análisis de su sensibilidad al error puede servir de base para evaluarlo. Dicho análisis consistirá en determinar cuánto tienen que bajar los valores de las variables del modelo para que los medios mejores especificados en dicho modelo tengan un desempeño inferior al de un medio alternativo. Después, utilizando el juicio sobre la posibilidad de esta baja, se puede hacer una evaluación parcial del modelo.

Recordemos que además de su utilidad para evaluar medios, los modelos pueden ser utilizados heurísticamente, a través de *lógica contextualizada de abducción*, para facilitar el descubrimiento. Es por ello que con frecuencia son un medio efectivo para explorar la estructura asumida de una situación determinada, que permita descubrir posibles cursos de acción que de otra manera se pasarían por alto.

Avanzando un poco más en los lazos entre el Estructuralismo Empírico y los métodos de diseño y análisis de sistemas informáticos, podemos resaltar que tanto los trabajos de Saussure, como los de Lévy-Strauss tuvieron influencia sobre autores de los años ochenta y noventa, dedicados al estudio y desarrollo de los Métodos de Análisis y Diseño de Sistemas Estructurados (Structured Systems Analysis and Design Method- SSADM), como Edward Yourdon y su obra titulada *Modern Structured Analysis*; Tom Demarco autor de *Structured Analysis and Systems*

Specification; y Chris Gane y Trish Sarson con su libro *Systems Analysis: Tools and Technics*.

Respecto a la arquitectura para el desarrollo de aplicaciones informáticas, como es el caso particular de la Web Semántica y sus instrumentos como el Extensible Markup Language (XML) y el *Resource Description Framework*, se aproxima más a lo que hoy podemos estudiar como Sistemas Complejos, es más antiguo. El trabajo del suizo Ferdinand de Saussure (1859-1913) define la “Langue” (la Lengua) como objeto de estudio de la lingüística en términos sistémicos: la Lengua es la estructura del sistema lingüístico que subyace a una comunidad de hablantes, de distinta naturaleza que las producciones individuales del habla, pero emergente de la masa hablante. La Lengua es un objeto válido de estudio porque es una estructura de naturaleza psicosocial representada en la mente de cada hablante.

Por lo tanto la sintaxis, la gramática y la semántica de la Lengua pueden ser estudiados científicamente porque son representaciones aprehensibles para el lingüista igual que para cualquier otra persona. Saussure concibe el signo lingüístico como una entidad mental que asocia, de forma arbitraria, las imágenes sensoriales de los referentes con las imágenes sensoriales de los sonidos, significantes con significados, produciendo un *sistema de valores* que articulan una sustancia de *pensamiento* y que son *creados colectivamente*.

En tanto la psicología de la Gestalt o psicología de la forma es una corriente que también podemos catalogar como sistémica y mantiene una posición holística que perciben hechos global, donde la percepción no puede explicarse como una simple suma de sensaciones. La asociación holística consiste en que las características de lo que se percibe se explican en función del todo del que forman parte. Por ejemplo la palabra “banco” se percibe diferente cuando aparece en frases como “voy al banco” o “me siento en el banco”; y así podríamos tomar otros ejemplos de:

sinónimos, antónimos, hiperónimos e hipónimos. Los objetos individualizados en la percepción presentan propiedades en gran medida constantes, a pesar de que la estipulación física es fluctuante: lo que es constante es la diferencia de potencial estimulativo entre figura y fondo. Cuanto mayor sea esta diferencia de potencial mayor será el poder impositivo de la figura. Son famosos los dibujos ambiguos en los que, según se mire, se pueden ver dos figuras diferentes.

Para los gestaltistas el aprendizaje depende de la capacidad para percibir o pensar los posibles cambios estructurales de una situación problemática. Cuando un sujeto se enfrenta a una situación que no es capaz de resolver se genera una tensión que le induce a resolverlo, intentando reestructurarlo de manera diferente. Este proceso se produce en virtud de un campo psicofísico individual en el que actúan dos tipos de factores: los estructurales, externos al sujeto e inherentes a la propia situación, y los funcionales, motivados por las necesidades y motivaciones. Según la Gestalt, la resolución del problema equivale a una percepción diferente de la solución problemática, y constituye una vivencia que se ha bautizado en la literatura como *Insight* (la vivencia del ¡AH!).

No quisiéramos dejar este tópico sin destacar algunos aspectos sustanciales de la noción de sistema de Bertalanffy, que nos serán de suma importancia al tratar el tema de *valor de la información* en las Cadenas Cooperativas de Valor y para quien el concepto de sistema estaba íntimamente ligado a la idea de *relación*, a lo *estructural*. Era necesario encontrar una forma matemática más orientada a lo cualitativo, a lo relacional, que a lo cuantitativo. Su objetivo era elaborar una teoría de sistemas abiertos, que intercambian materiales con el medio ambiente, como sucede con cualquier organismo vivo. Un sistema sería un conjunto de elementos interrelacionados entre ellos y con el medio, un modelo de índole general. Se trataría además de encontrar leyes

generales reguladoras de los sistemas, capaces de dar cuenta de fenómenos que aun siendo materia de estudio en disciplinas diferentes son formalmente idénticos.

La lectura del Curso de Lingüística General de Ferdinand de Saussure resultará seguramente sorprendente por su actualidad a cualquier persona introducida en la investigación en Sistemas Complejos. Las dicotomías saussurianas: lengua-habla, sustancia-forma, *diacronía-sincronía*, relaciones sintagmáticas-paradigmáticas no hacen más que plasmar las maneras en que un sistema puede ser analizado desde el punto de vista estructural.

Bertalanffy distingue varios procedimientos típicos para la descripción sistémica. Uno de los enfoques más generales podría llamarse axiomático, ya que su principal interés radica en la definición rigurosa del sistema y la deducción de sus implicaciones mediante métodos matemáticos y lógicos modernos. Por otra parte, está la teoría dinámica de sistemas, que se ocupa de las transformaciones de los sistemas en el tiempo o en una escala asimilable al mismo. La primera distinción que se hace en los modos de formalizar un sistema es entre descripciones externas y descripciones internas.

En la descripción externa de un sistema, el comportamiento global se describe como una caja negra, representándose las relaciones con el entorno y con otros sistemas mediante diagramas de flujo. El sistema se describe mediante funciones de transferencia que relacionan una serie de variables de entrada con otras de salida, como en el caso de los sistemas de ecuaciones lineales y los programas de ordenador. Si asimilamos el organismo estudiado a un sistema, el esquema de descripción sería el de una caja negra en la que únicamente interesa estudiar la relación de las entradas con las salidas. Nótese que este proceder sólo puede proporcionar un modelo descriptivo de la conducta, y no una explicación de por qué se produce. La metodología conductista requiere entonces de la estadística para elaborar sus resultados (por ejemplo, la

regresión múltiple permite encontrar un sistema lineal que aproxima una relación entrada-salida), y más concretamente de los modelos de aprendizaje estadístico. Recordemos que la estadística era una de las tres grandes líneas de desarrollo de las matemáticas de principios de siglo.

Las descripciones internas de los sistemas, casi siempre referidas a sistemas dinámicos, se realizan clásicamente mediante ecuaciones diferenciales, pero esta no es la única forma de especificación. Un ejemplo de descripción dinámica interna de tipo algebraico lo constituyen los autómatas, entendidos como sistemas capaces de transformar un conjunto de entradas en un conjunto de salidas mediante la especificación de un conjunto finito de estados y de una función que permite la transición de un estado a otro al detectar una entrada. Recordemos que los autómatas son modelos de computación simbólica inspirados en la dinámica neuronal asimilables a sistemas dinámicos en los que el espacio de estados es finito. La lógica de predicados de primer orden y las gramáticas, modelos abstractos de la mente procesadora de símbolos, son otro tipo de formalismos para la descripción interna.

Queda aún otro tipo tradicional de descripciones: a través de funciones de potencial o de entropía, cuando sólo interesa caracterizar cómo se mueve un sistema dinámico hacia un estado de equilibrio. Las funciones de potencial se utilizan cuando se quiere caracterizar el movimiento del sistema hacia un objetivo de acuerdo con las entradas que recibe, identificando el avance hacia la meta con la optimización (minimización) de la función de potencial. La descripción en términos de entropía (medida del grado de desorden de un sistema) sería un caso particular del anterior en el que la función a optimizar tiene que ver con una función de entropía. Este es el mecanismo básico de los modelos de control Cibernéticos, y es también el mecanismo que permite, según la Gestalt, percibir un objeto sobre un fondo, adaptándose el

sensor para mantener constante (y máxima) la diferencia de potencial estimulativo.

Concretamente este marco teórico Estructuralista permitirá, desde el *Resource Description Framework* (RDF), elaborar un modelo del lenguaje y de entendimiento sobre aspectos económicos, que incluya una teoría económica que permita adquirir *competencia* en el uso de los estados contables. Dicho modelo se acerca a la línea del estructuralismo fenomenológico, antropológico y dialéctico, del que directamente provienen las fuentes lingüísticas para el desarrollo de la Central de Información Contable.

La eficiencia y la efectividad de la Central de Información Contable

Como hemos visto el proceso de difusión de los impulsos económicos condiciona el proceso de Desarrollo Socioeconómico, y como la difusión es un proceso en el espacio, es relevante aportar el punto de vista de la gestión del conocimiento, de forma compartida, ordenada, y distribuida, al tema de las Cadenas Cooperativas de Valor y sus repercusiones económicas.

En relación con la capacidad del proceso gestión del conocimiento para la toma de decisiones en las organizaciones, es necesario hacer referencia a dos conceptos básicos, como son: la eficiencia y la efectividad, y sobre ellas podemos decir que:

- Una manera de medir la *eficiencia* de un acto en relación a un objetivo, es la de establecer la cantidad de recursos requeridos para lograr dicho objetivo con una probabilidad específica; de igual modo, se puede determinar la probabilidad de lograr el objetivo con una cantidad fija de recursos.
- Por otro lado, la *efectividad* es la eficiencia evaluada, o sea, es la eficiencia multiplicada por el valor, la eficiencia para un resultadopreciado.

Todo esto conduce a que, para determinar la eficiencia, el valor del objetivo no es relevante, pero sí lo será para determinar la efectividad.

Es así como los conceptos de información, conocimiento y comprensión, son los que permiten incrementar la eficiencia, no obstante, ellos no pueden incrementar la efectividad.

Podemos decir entonces que la inteligencia es la capacidad de incrementar la eficiencia y la sabiduría es la capacidad de incrementar la efectividad. La sabiduría tiene que ver con los *valores*, implica el ejercicio del juicio.

Y la Central de Información Contable es una herramienta que puede manejar datos, procesarlos a fin de obtener información, almacenar datos e informes que facilitan la adquisición del conocimiento y por último automatizar reglas que nos lleven a una mejor comprensión de los hechos.

Como se mencionó anteriormente, la evaluación de la eficiencia se basa en una lógica, entonces, esta evaluación no tuvo ningún inconveniente de ser programada a través de una aplicación Semántica.

En el caso de la efectividad, el juicio de valor sobre un acto nunca es independiente de las personas, y además, difícilmente encontremos a dos personas con el mismo juicio de valor. Lo que nos lleva a que la sabiduría bien puede ser la diferencia entre el hombre (las personas participantes del proceso) y la computadora (los elementos de la Tecnología de la Información). Es aquí, donde la Tecnología de la Información puede impulsar al modelo propuesto.

La correcta utilización de la Tecnología de la Información puede ayudar al proceso de difusión a reunir y relacionar los datos, transformarlos en información y almacenar el conocimiento necesario, que le permita a los cooperativistas descubrir y generar la comprensión y el desarrollo de la sabiduría. Es decir que

constituyen un aporte para el mejoramiento del desempeño del Desarrollo Socioeconómico.

Es aquí donde se precisa que toda aplicación de la Economía Social, en un entorno digital, cuente con los siguientes elementos:

1. un tipo de lenguaje documental que represente la estructuración conceptual de un determinado campo del conocimiento (Tesauro),
2. un tipo de vocabulario controlado en que todos los términos están conectados mediante algún modelo estructural (jerárquico, arbóreo, o facetado) y especialmente orientado a los sistemas de navegación, organización y búsqueda de contenidos de los sitios web (Taxonomía),
3. una representación explícita y formal de una conceptualización compartida, que implica una perspectiva sobre cierta realidad y que se constituye en la estructura conceptual de una base de conocimiento (Ontología),
4. un sistemas de metadatos para la identificación y recuperación de información (ISO-International Organisation for Standardisation, 2008), que adopte al XML como formato de codificación y al Dublin Core como modelo para la descripción de los recursos de información (AENOR, 2008),
5. una base para procesar metadatos que proporcione interoperabilidad entre aplicaciones que intercambian información en la Web, como es el modelo Resource Description Framework (RDF).

En lo que respecta a la Arquitectura de la Web Semántica y al uso del lenguaje científico llevado adelante para la construcción de la aplicación de la Central de Información Contable como instrumento de las políticas económicas que atienden a los modelos utilizados para la conformación de la teoría de Desarrollo Socioeconómico Regional como marco epistemológico planteado, ha sido un valioso instrumento para llevar adelante los estudios a través de las

distintas modalidades de interacción disciplinar, como son las actividades: multidisciplinarias, interdisciplinarias y transdisciplinarias.

Bajo la modalidad *Multidisciplinar*, se ha estudiado al balance, no solamente desde la Contabilidad como única disciplina sino también se ha abordado su estudio desde otras áreas del conocimiento, de las ciencias sociales aplicadas, como la Economía, la Administración, la Tecnología de la Información y las Comunicaciones y las Matemáticas al mismo tiempo. Viendo que el Balance como objeto en cuestión fuera, así, enriquecido por el cruzamiento de estas disciplinas. Por lo que no solamente el conocimiento del objeto se ha profundizado por un fecundo aporte multidisciplinar, sino que también esta investigación multidisciplinar enriquece al campo de investigaciones sobre aspectos contables.

Por otro lado desde el encuadre *Interdisciplinar*, se ha podido observar una significativa transferencia de métodos de una disciplina a otra, con una finalidad preestablecida como la de mantener inscripta a la investigación en el ámbito de las Ciencias Económicas. Este imperativo en la unidad del conocimiento se basó en la finalidad de comprensión del presente económico actual a través de la búsqueda de un nuevo paradigma, basado en los conceptos metodológicos de las teorías estructuralistas, como factor de influencia en la adopción de decisiones por parte de las unidades económicas para brindar soluciones sistémicas e informáticas. A lo largo de la investigación es posible distinguir tres grados de interdisciplinaridad:

1. Un grado de aplicación. Cuando los métodos de la Web Semántica transferidos a la Contabilidad conducen a la aparición de nuevos tratamientos de la información económica y financiera. También podemos destacar la transferencia de los métodos cuantitativos de la Investigación

Operativa (Ferguson & Sargent, 1958, pág. 4) como instrumentos para el análisis de información contable.

2. Un grado epistemológico. Cuando la transferencia de los métodos del estructuralismo al campo de la contabilidad genera análisis interesantes en la epistemología de la contabilidad.
3. Un grado de actuación de nuevas disciplinas. Cuando la transferencia de los métodos de la matemática, de la informática a través de la estructuración de la información contable, y la Economía Social al campo de la contabilidad genera una perspectiva de estudio en el campo de la Contabilidad Microsocial.

Por último la complementariedad de estas dos formas de actuación en la investigación en distintas áreas disciplinarias, como ya fuera descrita la *multidisciplinar* y la *interdisciplinar*, permitieron avanzar a un estadio *transdisciplinar*, que ha permitido *descubrir* y analizar una dinámica generada por la acción de diversos niveles de realidad al mismo tiempo.

Así pues, al tratar esta investigación, desde la Teoría Estructuralista, la relación existente entre una Central de Información Contable y los Modelos de Crecimiento y de Distribución por impulso y difusión económica a través de una Cadena Cooperativa de Valor Industrial para el Desarrollo Socioeconómico Regional, como objeto de estudio, y al avanzar en un cruzamiento de distintas disciplinas y teorías de la gran área de las Ciencias Sociales Aplicadas, como es el caso concreto de la Economía con la Teoría Monetaria de la Producción, de la Administración con la Teoría General de la Organización, y de la Ciencia de la Información con la Teoría de estructuración de la información en nuestro caso particularmente la contable, se ha pretendido coadyuvar en la procura de una teoría económica que permita adquirir competencia en el uso de los estados contables.

Sistema de información Contable

Desde el marco de la teoría de Frank Hyneman Knight Para que un emprendedor pueda tener *efectividad* en sus funciones de administración es importante que éstos cuenten con un sistema contable orientado al soporte de toma de decisiones. Es importante destacar que el principal requerimiento del sistema de información es que obedezca a los parámetros legales vigentes (Resoluciones técnicas aprobadas por los Consejos Profesionales)

Hipótesis

Es en este contexto que se conforma la siguiente pregunta de investigación:

El emprendedor es un agente económico que contribuye a la equidad social a través de la difusión de los impulsos económicos.

Esta hipótesis conlleva a buscar la respuestas a la pregunta de ¿cuáles son los aspectos ónticos y ontológicos del emprendedor en sus relaciones sociales del trabajo (empreendedorismo) que conllevan al Desarrollo Socieconómico Regional?, con una perspectiva aristotélica del ser y el deber ser. (Aristóteles, Poética, 1991, págs. 67, 139)

Para ello utilizaremos el referencial teórico del estructuralismo fenomenológico; y como todo estudio estructuralista, éste debe desarrollar su metodología en función del objeto de estudio, por ello usaremos a la semiótica como propedéutica para nuestro estudio ontológico sobre el emprendedor y el emprendedorismo

A partir de aquí las primeras actividades las primeras actividades de investigación y desarrollo que se desarrollaron, y que son expuestas en el informe son las siguientes:

1. Revisión bibliográfica sobre el emprendedorismo.
2. Aspectos epistemológicos del emprendedorismo

3. Aspectos ónticos y ontológicos sobre El emprendedorismo

Metodología

Hemos ya expuesto que el presente proyecto de investigación parte del axioma que el emprendedorismo es un fenómeno que provoca profundas transformaciones sociales, políticas y económicas; y asume en el marco de la comunidad de investigadores que comparten esta línea de investigación en la Universidad Nacional de La Matanza y de la Sociedad que representada por el Municipio de La Matanza (representada por su Secretaría de la Producción), que existe la necesidad de abordar al emprendedorismo desde una perspectiva distinta al de las que habitualmente son tratadas.

También hemos redundado en que una de las características de este trabajo, es su esfuerzo epistemológico a fin de constituir una propedéutica para el estudio y para el proceso de Enseñanza-Aprendizaje del emprendedorismo; por ello, en los aspectos metodológicos también trataremos de ser precisos en su referenciación. Esto conlleva cuatro objetivos, a saber:

1. Estimular a que el investigador advierta la raíz gnoseológica y la razón lógica de su especialidad.
2. Habituarse a que el investigador repare en las conexiones de su especialidad con las demás disciplinas.
3. Concientizar de que cada materia tiene una historia y una función social de la que depende su futuro.
4. Formar a los Docentes-Investigadores en estas cuestiones para que se propague a la totalidad de la comunidad Académica.

Además en el capítulo anterior de introducción, habíamos especificado la forma semántica de constituir conocimiento en base a Charles Peirce, Karl Popper y Alfred Tarsky, a lo que ahora sumaremos aspectos metodológicos principalmente de Thomas Kuhn, Mario Bunge y Humberto Eco.

Por lo tanto para la selección, el análisis y la valoración de los textos que han sido seleccionados para constituir el marco referencial teórico como representativos de la evolución histórica de la concepción administrativa y económica del emprendedorismo, se ha seguido metodológicamente la perspectiva estructuralista y hermenéutica Thomas Kuhn (Kuhn, 1990, pág. 20), que expone que: Si la ciencia es la constelación de hechos, teorías y métodos reunidos en los libros de texto actuales, entonces los científicos son hombres que, obteniendo o no buenos resultados, se han esforzado en contribuir con alguno que otro elemento a esa constelación particular. El desarrollo científico se convierte en el proceso gradual mediante el que esos conceptos han sido añadidos, solos y en combinación, al caudal creciente de la técnica y de los conocimientos científicos, y la historia de la ciencia se convierte en una disciplina que relata y registra esos incrementos sucesivos y los obstáculos que han inhibido su acumulación.

Además como aspecto demarcatorio se ha utilizado la endecapla

$$C = \{ <C, S, D, G, F, E, P, A, O, M \}$$

Ecuación 2 Endecapla representativa de ciencia y línea de investigación

de Mario Bunge (Bunge, Seudociencia e Ideología, 1985, pág. 24)(Bunge, Economía y Filosofía, 1985, pág. 103) para estipular si un conocimiento es científico y cuyos elementos se describen muy brevemente en la siguiente tabla:

Tabla 2 Estándares científicos, síntesis de Mario Bunge (Bunge, Seudociencia e Ideología, 1985)

		Campos de conocimiento	Ciencia particular y Línea de Investigación	Ciencia	
Tupla	C	Comunidad	de sujetos	Investigadores	Sistema internacional
	S	Sociedad	anfitriona	apoya actividades E	
	D	Dominio del Discurso	Objeto de estudio en un determinado contexto	entes reales certificados o presuntos	Colección
	G	Concepción	Filosofía inherente	Ontología	Visión General

económicos, y para ello se hará uso del *estructuralismo fenomenológico* y la *hermenéutica* para que nos permita llegar a un análisis dentro de dos dimensiones:

1. una *dimensión óptica*, y
2. otra *dimensión ontológica*.

En la primera se describen las particularidades individuales y contingentes de los emprendedores; en la segunda dimensión se describen la estructura del pensamiento sobre el ser emprendedor.

Por tanto el objetivo general será el *identificar y comprender la dimensión óptica y ontológica del emprendedorismo*. Colocándose para ello las siguientes metas:

- a) Evidenciar los aspectos epistemológicos del emprendedorismo y sus implicaciones en el ámbito ontológico;
- b) Analizar la naturaleza del emprendedorismo, para explicar cómo su realidad se une al conocimiento óptico y el ontológico.

Esto conlleva, en el campo del conocimiento de la economía y la administración, una *visión: epistémica, gnoseológica y filosófica* de la *Teoría General de la Organización* en pos de un mejor entendimiento (óptico y ontológico) del emprendedorismo.

En lo que respecta a los *beneficios* podemos decir que: los resultados bien pueden contribuir a una nueva forma de comprensión del emprendedor y el emprendedorismo y así *constituir desde la semiótica una nueva propiedad propedéutica para futuros abordajes metodológicos de investigación y de enseñanza*.

Metodológicamente se está trabajando desde el *estructuralismo fenomenológico y la hermenéutica*, en donde el primero tiene por finalidad objetivar (Eidos), colocar una distancia entre el investigador y el objeto de estudio y la hermenéutica es el instrumento que le permite al investigador la apropiación del

significado (Noesis-Noema), que ha quedado suspendido, en lo simbólico.

En el párrafo anterior acotamos entre paréntesis algunos aspectos de la fenomenología de Husserl que Karl Popper toma al momento de exponer acerca de la naturaleza del problema (Popper K. , 1991, pág. 101) y que entrelaza para su análisis del sistema semántico (Popper K. , 1991, pág. 317) con Tarsky y Carnap, que retrotrae a la visión Aristóteles sobre la concepción de verdad que propone Tarsky (Tarski, 1944, pág. 25),

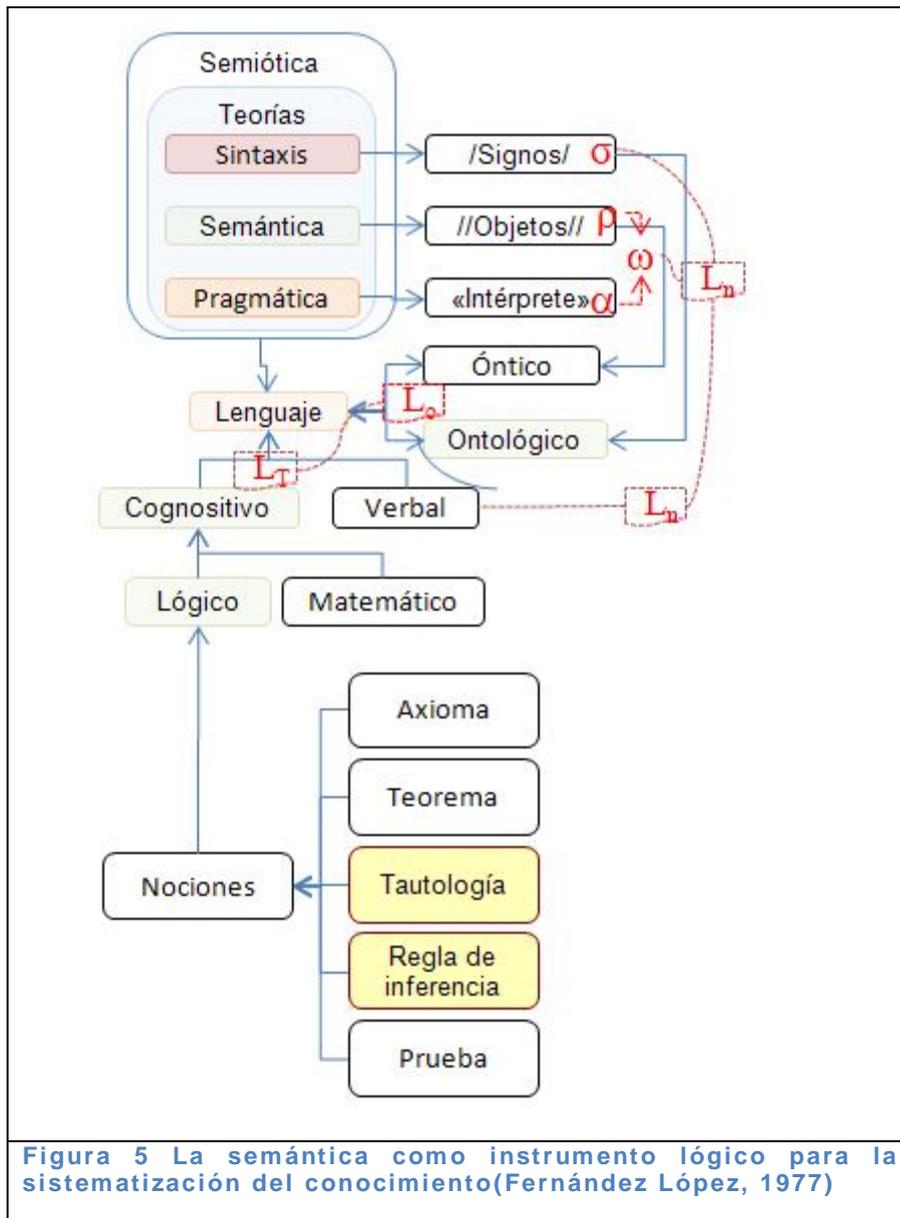
Ahora bien, para realizar el encuentro entre la fenomenología y la hermenéutica (Epoché) es que usaremos un enfoque semántico que parte del nivel del plano del lenguaje y llega a una ontología por etapas sucesivas a través de investigaciones a nivel semántico. Este enfoque cuenta con las siguientes ventajas:

3. Mantiene a la hermenéutica en contacto con otras disciplinas metodológicas sin correr el riesgo de separar método y teoría.
4. Asegura la inclusión de la hermenéutica en la fenomenología al nivel de la significación.

Es así que podremos describir por un lado las particularidades individuales y contingentes de los emprendedores, y por el otro la estructura del pensamiento sobre el ser emprendedor; y como todo estudio estructuralista debe desarrollar su metodología en función del objeto de estudio, usamos a la semiótica como propedéutica para nuestro estudio óntico y ontológico sobre el emprendedor y el emprendedorismo.

Instrumentación hermenéutica para una semántica de significación y de comunicación

A continuación se representa la elaboración de dos modelos complementarios que fueron utilizados para la fase de determinación de los requerimientos y pilar fundamental para el desarrollo del sistema de información contable,



Hermenéutica Basado en Fernández López, 1977, **Epistemología de la historia del análisis económico de** (Fernández López, 1977)

L_n : Lenguaje Natural

L_o : Lenguaje Objeto

L_T : Lenguaje

Teórico

σ : /signos/ del lenguaje

ω : //objetos// referidos por el lenguaje

α : «usuarios» del lenguaje

ρ : //objetos// de la realidad

m: modelo formal: $m = \{\xi, \rho, \alpha\}$

Valoración de las variables ξ globales respecto a ρ

(1) L: $\{\sigma, \omega, \alpha\}$

(2) σ : (L_0, L_T, L_n)

(3) ω : (ρ, σ)

(4) L': $\{\sigma, \alpha\}$

(5) L_0 : $\{\sigma_0, \omega_0, \alpha_0\}$

Sincrónico

(6) L': $\{\sigma_0, \lambda_{-t}, \alpha_0\}$

(7) L': $\{\sigma_{-t}; \lambda_{-t}; \alpha_0\}$

(8) L': $\{\sigma_{-\tau}, \lambda_{-t}, \alpha_0\}$ donde es: $0 < \tau < t$

Diacrónico

El paso de L': $\{\sigma, \alpha\}$ a L: $\{\sigma, \omega, \alpha\}$,

describe el desarrollo de un modelo en teoría (La verificación hace más exacto el significado, pero no produce significado alguno)

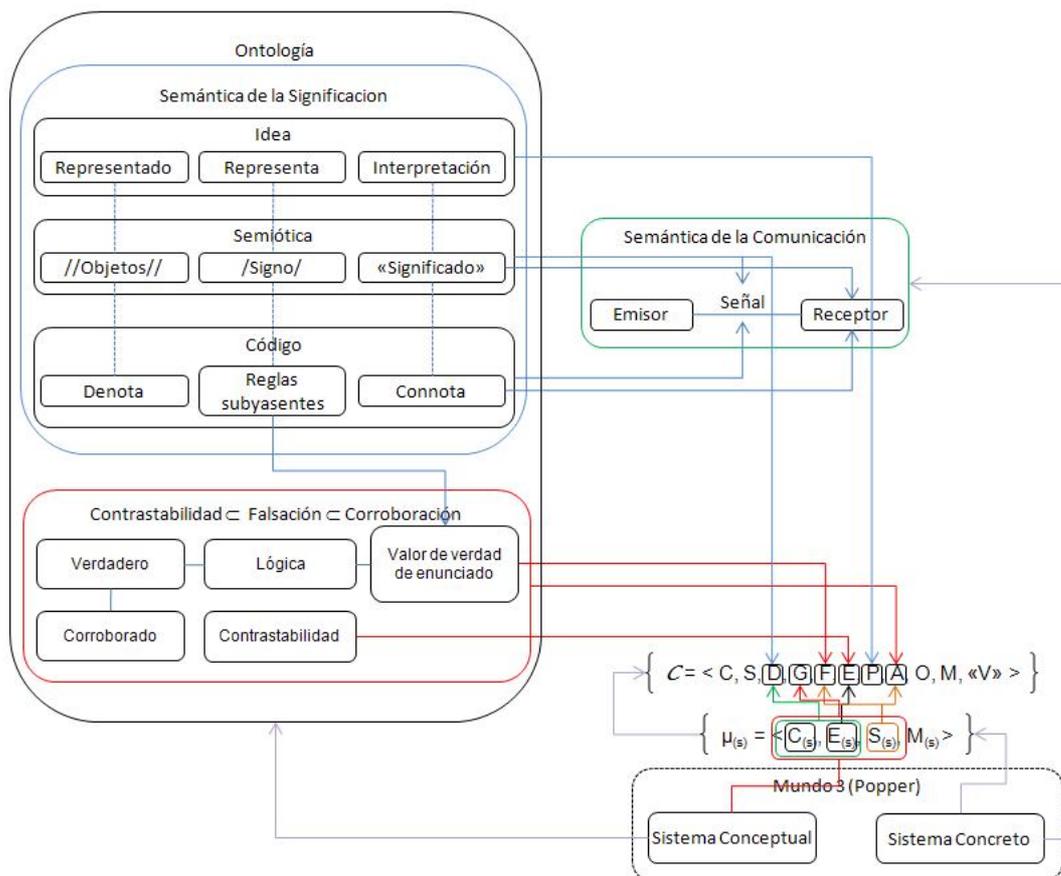
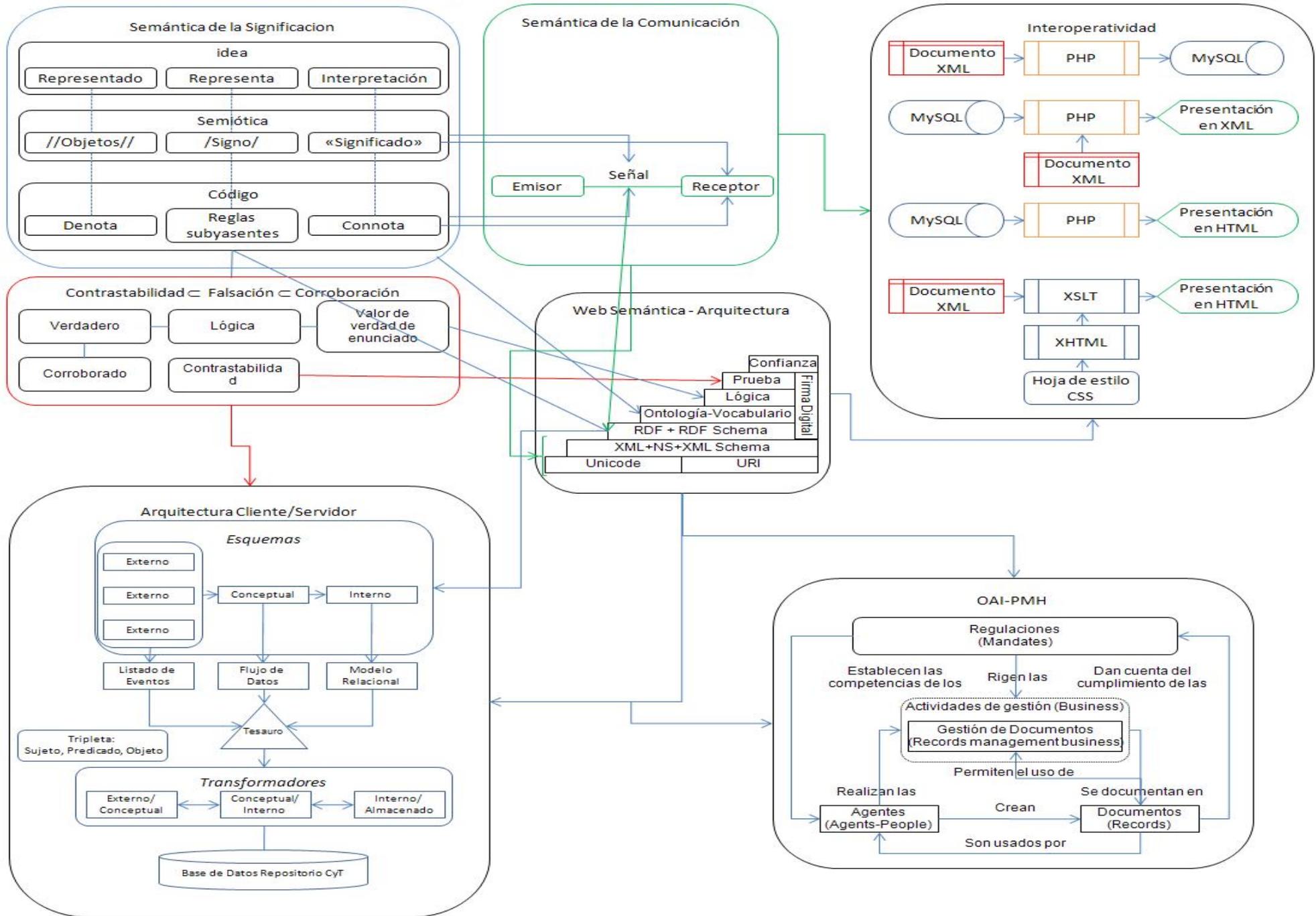


Figura 6 representativa de la semántica de comunicación y significación para una demarcación epistemológica

Basado en Eco, Popper y Bunge:

Influenciar con una semántica estructuralista la concepción epistémica de un sistema de información para la gestión del conocimiento científico (Marcelo)



Postulados ónticas y ontológicas de la investigación

Para nuestro estudio e inicio en las primeras observaciones, las que nos llevarán de un *lenguaje natural* a la conformación de un nuevo *lenguaje teórico* que conlleva formar un *modelo de participación del emprendedor en el desarrollo socioeconómico regional*, consideramos un primer sentido básico sobre el emprendedor:

Sujeto que emprende, de forma organizada, crear por su cuenta y riesgo un producto o prestación de servicio, con el objetivo de ser provisto a un tercero; y para lo cual, tomando la responsabilidad de la ejecución de las operaciones, aplica un capital determinado y utiliza la fuerza productiva del trabajo social necesaria para lograr dicho objetivo.

Óntico y ontológico

A continuación presentamos el desarrollo de una estructura semiótica, que utilizamos para la definición de los modelos a ser desarrollados y la sustentación teórica de nuestros aportes resultantes de ésta investigación.

Óntico	Ontológico
Relativo o perteneciente al ser o a sus características. Se refiere a la estructura y a la esencia propia de un ente, aquello que él es en sí mismo, su identidad, su diferencia en fase de otros entes, sus relaciones con otros entes.	Se refiere al estudio filosófico de los entes, a la investigación de los conceptos que permitan conocer y determinar en qué consisten las modalidades ónticas, cuales los métodos para el estudio de cada una de ella y cuales las categorías que se aplican. Serie de postulados de carácter formal que son capaces de constituir una red conceptual que aprehenda la realidad.
Dícese respecto a los entes en su existencia propia, concreta y múltiple.	Dícese respecto a los entes tomados como objetos de conocimiento.

En la investigación al privilegiar lo óntico procuramos observar al emprendedor como: alguien que asume riesgos, innova y cómo se

relaciona en la cadena de valor. En tanto en la investigación ontológica nos focalizamos en: qué es valor, qué es innovación y qué es *suceso o fracaso*.

Perspectiva óptica

Visando el sistema de información que precisan los emprendedores al ingresar a una cadena cooperativa, se espera que éstos deleguen funciones que antes ejercían en forma individual; esto hace suponer que la cadena cooperativa deberá recabar y difundir información económica y financiera de forma eficaz, eficiente y cualitativamente mejor a la que los socios pudiesen tener o conseguir, en forma individual, antes de su cooperación. (Marx, 2000, pág. 118)

Por lo tanto, al delegar el individuo a la cooperativa las tareas de buscar, recopilar y gestionar información, cada socio espera dos cosas (Benecke, 1973, pág. 60):

1. Obtener información, que hasta ese momento tenía acceso, de forma más eficiente.
2. Recibir información adicional, que hasta entonces estaba fuera de su alcance.

Podemos decir entonces que los costos (c) en que incurre un individuo (i) por la búsqueda (b) individual de un recurso de información contable (c_b^i) bajarán, debido al efecto de racionalización, si el individuo (i) se asocia con otros que tengan costos de búsqueda de información semejante. Además si éstos delegan la función de conseguir información a la cooperativa, ésta no sólo tendrá costos en recabar información (C_B), sino también en la difusión de ésta a los socios (C_D). Consecuentemente, para que los socios deleguen la función de conseguir información cualitativamente igual a la cooperativa, los costos individuales de

información (c_b^i) deberán ser mayores que la suma de los costos que tiene la cooperativa en buscarla y difundirla, lo que se expresa en las siguientes relaciones:

a) Para el grupo: $nc_b^i > C_B + C_D$

b) Para el socio individual: $c_b^i > (C_B + C_D)/n$

Por lo tanto, el interés de los socios de obtener información cualitativamente igual al menor costo posible, se verá con mayor grado de satisfacción mientras mayor sea el número de cooperativistas (n), es decir, mientras mayor sea la diferencia entre (nc_b^i) y (C_B). En tanto, los costos de control (c_r), no serán un factor relevante como para distorsionar la relación [$nc_b^i > C_B + C_D + nc_r$] y [$c_b^i > (C_B + C_D + nc_r)/n$] por la razón de que el gerente sabe que los socios, pueden obtener sin mayores problemas la información que está disponible en la Central de Información Contable, reduciéndose así la posibilidad de que se difunda información falsa, o se sobrevalore artificialmente (C_B) o (C_D). (Applegate, Cash, & Quinn Mills, 1988, págs. 134, 135)

Por todo ello, la obtención de información cualitativamente superior, referente al a los estados contables, puede considerarse como una de las condiciones básicas para el desarrollo dinámico de la Cadena Cooperativa de Valor.

Perspectiva ontológica

En esta construcción *axiológica* se pretende evidenciar el soporte de la teoría económica del «valor de uso» y del «valor de cambio», conjugadas en la concepción de la «crematística natural» (Aristóteles, Política, 1989)(Aristóteles, Poética, 1991, págs.

70,109), por sobre el concepto de valor que está detrás de las premisas de valoración de las Normas Internacionales de Información Financiera y de los conceptos de precio y valor que se derivan de las Normas Internacionales de Valuación del International Valuation Standards Council erigidos como los estándares Internacionales de Valuación y de Contabilidad (Sánchez-Serna & Arias-Bello, 2012, pág. 459), con el fin de evitar su adopción acrítica e irreflexiva; sin dejar de lado que el Sistema de Información Contable, estructurado en base a las actividades que desarrollan las empresas cooperativas, debe permitir derivar el Valor Agregado según técnicas establecidas por las Cuentas Nacionales y las normas estatuidas en la Resolución Técnica Número 36 sobre el Balance Social estatuida por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (2013).

Así se nos presentan dos perspectivas (ver [Tabla 3](#)) sobre el concepto de Valor Agregado; una, desde la crematística como valor de cambio, como la ganancia neta proveniente de una operación que debe *compartirse* según los intereses de los grupos participantes en la generación de la ganancia; y la otra, desde la crematística natural como valor de uso, que es el de incrementar el Valor Agregado Total impulsado por la cooperación entre los trabajadores y los socios.

Tabla 3 El concepto de Valor Agregado y el de Pérdidas y Ganancias

Fuente: Centro Nacional de Productividad, 2008

	Valor de	Valor Agregado	Pérdidas y Ganancias
V e n t a s	Uso	Costos Materiales Gastos Depreciación	Costos Materiales Gastos Depreciación Sueldos y Salarios
	Cambio	Participación Laboral Participación del Capital	Utilidad

Una visión macroeconómica, que nos permita constituir al Valor Agregado como una unidad de medida de contribución de la empresa en la economía, entiende que el Valor Agregado representa la creación de riqueza de una organización en donde al valor de sus ventas se le resta la creación de riqueza de otras empresas, específicamente las materias primas, y todo aquello que la empresa haya contratado con otras empresas o personas. Por lo tanto, cada agente que participa en la actividad de la empresa y contribuye a formar el Valor Agregado, luego es retribuido en función de su aporte (ver Tabla 2).(Luna, 2005)

Tabla 4 Creación de valor agregado

Fuente: (Luna, 2005)

Mercado	Agentes	Aportes	Retribución
Oferta	Socios	Capital de riesgo	Dividendos
	Empleados y trabajadores	Trabajo	Salarios, Honorarios
	Empresa	Activos	Depreciación
	Agentes externos, rentistas	Activos	Arrendamientos
	Estado	Bienes públicos	Impuestos (1)
	Instituciones financieras	Recursos financieros	Intereses (2)
Demanda	Estado	Política Fiscal y Monetaria	Impuesto (1) e Interés (2)
	Clientes	Demanda efectiva	Satisfacción y Bienestar

Obsérvese que los clientes, como agentes del mercado, participan en la decisión de cuánto comprar y a qué precio, condicionados por el Estado en función de la Política Fiscal y Monetaria y su gasto es equivalente al valor de las ventas de las empresas; y el hecho que la empresa tenga un mercado y venda sus productos, indica la “efectividad” de las actividades de la empresa.

Los demás agentes de la tabla aportan trabajo (valor de la fuerza de trabajo), capital físico, capital financiero (Marx, 2000, págs. Tomo III, Cap. XIX, 253) e infraestructura pública, de cuyo aprovechamiento surge la oferta de bienes y servicios al mercado.

Estudio de Campo

Para la visión óptica

Las primeras tareas realizadas desde ésta perspectiva visa describir el perfil del emprendedor en el Partido de La Matanza y que buscan ingresar en las cadenas de valor a través de actividades cooperativas. A partir de ello, especificar cuáles son los instrumentos contables y financieros utilizados en la gestión del emprendimiento.

Para ello el primer proceso de investigación ha involucrado las siguientes etapas:

1. Revisión bibliográfica, que ha permitido el planteo del conjunto axiomático de partida.
2. Análisis de las dimensiones del emprendedor en el contexto del emprendedorismo.
3. Definir la composición del universo de la investigación.
4. Elaborar los primeros cuestionarios (que implica un estudio metodológico inductivo).

Esta secuencia en el proceso de investigación ya iniciado, nos permitirá:

1. Observar y registrar los hechos.
2. Clasificar los elementos anteriores.
3. Analizar lo observado, establecer como consecuencia definiciones claras de cada uno de los conceptos analizados.
4. Formular proposiciones científicas o enunciados universales, inferidos del proceso de investigación que se ha llevado a cabo.

Yendo un paso más allá en el proceso de la investigación y partiendo de la base de que cada una de las ciencias que aspire a

una metodología estructuralista debe elaborar su propio método con referencia concreta a su objeto de investigación (Terceiro, 76, pág. 210), este trabajo avanza por un camino metodológico estructuralista en el que se han desarrollado distintas categorías mentales que se utilizarán en el análisis y diseño del sistema y que involucra los siguientes requisitos:

1. Diferenciar las principales dimensiones de expresión de la organización en el contexto del Desarrollo Socioeconómico Regional.
2. Definir, por cada dimensión relevante detectada, un nivel de análisis estructural, semántico y ontológico.
3. Desarrollar cada nivel de análisis bajo dos aspectos:
 - 3.1. Determinar las relaciones de cada dimensión con las demás.
 - 3.2. Especificar las leyes de comportamiento propias de la dimensión examinada.
4. Constituir el «modelo estructuralista explicativo», derivado de los análisis, en un nivel integrador.

Por último remarcamos que en todo el análisis, los hechos son observados como procesos sistémicos, lo que implica estudiarlos en sus relaciones y condiciones de interacción en cada momento (*mutatis mutandis*). (Schumpeter, Teoría del desenvolvimiento económico, 1978, pág. 10 y 25)

Respecto a las primeras etapas de observación y registración, a través de cuestionarios que luego se detallan, se han tomado las siguientes dimensiones:

- Actitudes, Actividad y Aspiraciones Emprendedoras en el Partido de La Matanza
- Percepción de los encuestados sobre los factores que influyen en el emprendimiento
- Acceso al Financiamiento
- Políticas de Gobierno
- Educación y Capacitación para el emprendimiento
- Transferencia de I+D

- Evaluación de la Innovación
- Apertura del Mercado Interno
- Normas Sociales y Culturales proclives al emprendimiento

Primer cuestionario exploratorio

Partido	
Localidad	
Barrio	
Edad	
Género	Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/>
Escolaridad	Primaria incompleta <input type="checkbox"/>
	Primaria completa <input type="checkbox"/>
	Secundaria incompleta <input type="checkbox"/>
	Secundaria completa <input type="checkbox"/>
	Terciaria incompleta <input type="checkbox"/>
	Terciaria completa <input type="checkbox"/>
	Universitaria incompleta <input type="checkbox"/>
	Universitaria completa <input type="checkbox"/>
Nivel de Ingreso Familiar	\$_____

Actitudes, Actividad y Aspiraciones Emprendedoras en el Partido de La Matanza

Actividad	Trabaja tiempo completo <input type="checkbox"/>
-----------	--

	Trabaja tiempo parcial <input type="checkbox"/>
	Independiente <input type="checkbox"/>
	Estudiante <input type="checkbox"/>
	Desempleado <input type="checkbox"/>
	Jubilado o pensionado <input type="checkbox"/>
En qué grupo se identifica	Sin actividad emprendedora <input type="checkbox"/>
	Emprendedor naciente <input type="checkbox"/>
	Emprendedor en desarrollo <input type="checkbox"/>
	Emprendedor establecido <input type="checkbox"/>
	Si es emprendedor, cuántas personas trabajan en el emprendimiento : _____
Sector Económico	Sector primario (agrícola, ganadero, forestal, minero) <input type="checkbox"/>
	Sectores de transformación (Industrial, Energético) <input type="checkbox"/>
	Servicios a las empresas (transporte, comunicación, comercial, turístico, sanitario, educativo, financiero, administración) <input type="checkbox"/>

Percepción de los encuestados sobre los factores que influyen en el emprendimiento

Conoce usted personalmente alguna persona que haya iniciado un nuevo negocio o empresa en los últimos dos años	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Cree usted que el próximo año habrá buenas oportunidades para empezar un nuevo negocio o empresa en el Partido de La Matanza	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Considera que usted posee los conocimientos, habilidades y experiencias necesarios para iniciar un nuevo negocio o empresa	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
El temor al fracaso le impide iniciar un nuevo negocio	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>

Factores de percepción general sobre el emprendimiento

En el Partido de La Matanza la mayoría de las personas consideran que iniciar un negocio o empresa es una buena posibilidad de desarrollo personal.	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
En el Partido de La Matanza las personas que han sido exitosas en iniciar un negocio o empresa son reconocidas y respetadas	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
En el Partido de La Matanza se puede ver con frecuencia, por los medios de comunicación, historias de nuevos negocios o empresas	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>

1	Acceso al Financiamiento	
	Hay suficiente financiamiento para la apertura de empresas nuevas y en crecimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

Conoce la existencia de líneas de financiamiento para emprendedores en el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva	Si <input type="checkbox"/>
	No <input type="checkbox"/>
Hay suficiente financiamiento procedente de inversionistas privados (distintos a los fundadores) para las empresas nuevas y en crecimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Hay suficientes disponibilidades de préstamos para las empresas nuevas y en crecimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Hay suficientes fuentes de capital para financiar las empresas nuevas y en crecimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

2 Políticas de Gobierno	
Llevar a cabo los trámites y obtener las licencias para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no requiere de la asistencia de un gestor	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales que gravan la creación de empresas y el desarrollo de las ya existentes son aplicados de una manera predecible y consistente	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La carga impositiva no es una barrera para las empresas nuevas y en crecimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales relacionados con la puesta en marcha y operación, en aproximadamente en un mes.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de gobierno local.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno nacional	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas nuevas y en crecimiento (por ejemplo licitaciones o compras públicas)	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

4 Educación y Capacitación para el emprendimiento	
Hay suficientes centros de educación pública o privada que puedan proporcionar a cualquier persona una formación y educación adecuada para iniciar un emprendimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
En general, los emprendedores necesitan asesoramiento externo para desarrollar sus planes de puesta en marcha de sus iniciativas	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La educación técnica profesional y los programas de capacitación y formación continua dan una buena y adecuada preparación para iniciar y hacer crecer una empresa	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La información en administración de empresas, dada en los distintos medios de comunicación, proporciona una preparación adecuada y de calidad para crear y hacer crecer una empresa	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>

	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Las universidades proporcionan una preparación adecuada y de calidad que fomente la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La enseñanza primaria y secundaria dedican suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La enseñanza primaria y secundaria aportan conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La enseñanza primaria y secundaria estimulan la creatividad, autosuficiencia e iniciativa personal	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

5 Transferencia de I+D	
Existe el apoyo suficiente para que los Investigadores en Ciencia y Tecnología puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La base científico-tecnológica apoya eficientemente, la creación de empresas de tecnología capaces de producir eficazmente	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Existen suficientes y adecuadas subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y desarrollos que las ya establecidas	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Los conocimientos en Ciencia y Tecnología son	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>

eficazmente transferidos desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Protección a la propiedad intelectual	
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
Están muy extendida la venta ilegal de copias de software y productos registrados	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es rigurosamente aplicada	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>

	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

Evaluación de la Innovación		
Los consumidores están abiertos a la compra de bienes de uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación	Completo desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo	<input type="checkbox"/>
Las empresas consolidadas están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación	Completo desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo	<input type="checkbox"/>
La innovación es altamente valorada por las empresas	Completo desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo	<input type="checkbox"/>
A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios	Completo desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo	<input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial	<input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo	<input type="checkbox"/>

	Se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas maneras o técnicas de hacer las cosas por parte de las empresas	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
6	Infraestructura Comercial y legal	
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos servicios bancarios (aperturas de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito, entre otros).	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos proveedores y subcontratistas.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber el costo de utilizar	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>

	proveedores y subcontratistas.	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
7	Apertura del Mercado Interno	
	La legislación antimonopolio es efectiva y bien aplicada	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser indebidamente obstaculizadas por las empresas establecidas	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber fácilmente los costos de entrada al mercado	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>

		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente entrar en nuevos mercados	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
	Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
		Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
9	Normas Sociales y Culturales proclives al emprendimiento	
	La cultura regional enfatiza que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable del gestionar su propia vida.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
		Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>

	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

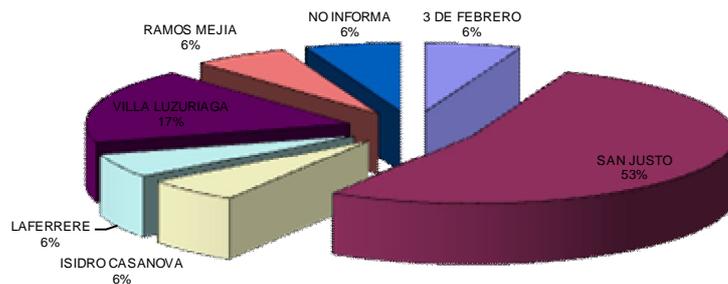
La cultura regional fomenta la creatividad e innovación	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La cultura regional estimula que los emprendedores se atrevan a tomar riesgos	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La cultura regional enfatiza en la capacidad, autonomía e iniciativa personal.	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>
La cultura regional apoya y valora el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal	Completo desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Desacuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Ni acuerdo ni desacuerdo <input type="checkbox"/>
	Acuerdo parcial <input type="checkbox"/>
	Completo acuerdo <input type="checkbox"/>

Resultados

A continuación pasaremos a detallar los resultados obtenidos de la encuesta realizada a emprendedores del Partido de La Matanza, indicando sus valores absolutos y relativos.

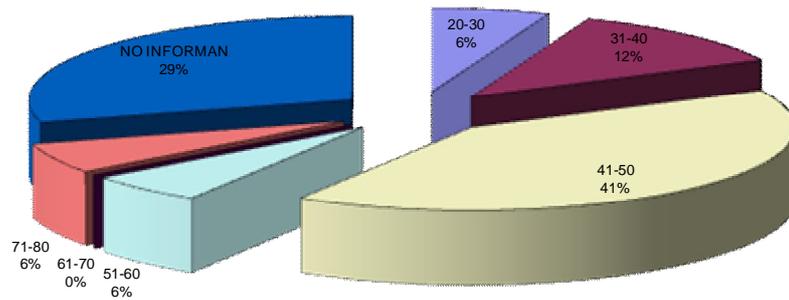
Demarcación territorial en el Partido de La Matanza

Localidad	Cantidad	%
3 DE FEBRERO	1	5,9
SAN JUSTO	9	52,9
ISIDRO CASANOVA	1	5,9
LAFERRERE	1	5,9
VILLA LUZURIAGA	3	17,6
RAMOS MEJIA	1	5,9
NO INFORMA	1	5,9
TOTAL	17	100



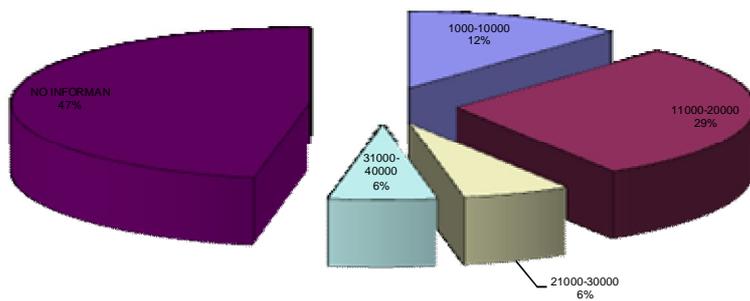
Edad

Edad de los emprendedores	Cantidad	%
20-30	1	5,9
31-40	2	11,8
41-50	7	41,2
51-60	1	5,9
61-70	0	0,0
71-80	1	5,9
NO INFORMAN	5	29,4
TOTAL	17	100



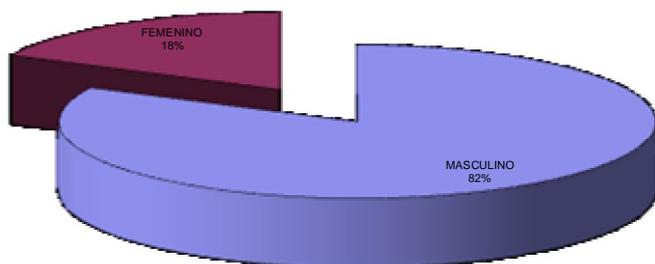
Ingresos

Nivel de ingreso	Cant.	%
1000-10000	2	11,8
11000-20000	5	29,4
21000-30000	1	5,9
31000-40000	1	5,9
NO INFORMAN	8	47,1
TOTAL	17	100



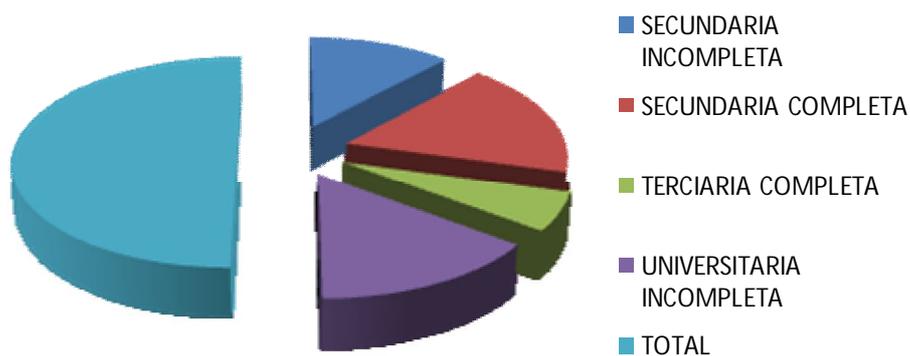
Género

Género	Cantidad	%
MASCULINO	14	82,4
FEMENINO	3	17,6
TOTAL	17	100



Nivel de escolaridad alcanzado

Escolaridad	Cantidad	%
SECUNDARIA INCOMPLETA	4	23,5
SECUNDARIA COMPLETA	6	35,3
TERCIARIA COMPLETA	2	11,8
UNIVERSITARIA INCOMPLETA	5	29,4
TOTAL	17	100



A- Actitudes, actividad y aspiraciones emprendedoras en el partido de la matanza

Actividad	Trabaja tiempo completo	5
	Trabaja tiempo parcial	1
	Independiente	13
	Estudiante	0
	Desempleado	0
	Jubilado o	1

	pensionado	
En qué grupo se identifica	Sin actividad emprendedora	1
	Emprendedor naciente	1
	Emprendedor en desarrollo	3
	Emprendedor establecido	11
Si es emprendedor, cuantas personas trabajan		48
Sector económico	Sector primario	0
	Sector de transformación	2
	Servicios a las empresas	15

B-Percepción sobre factores que influyen en el emprendimiento

Conoce personalmente		Cree que habrá buenas oportunidades		Posee conocimientos, habilidades y experiencias		Temor al fracaso le impide	
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
10	7	5	11	15	2	3	13

C-Factores de percepción Gral. sobre el emprendimiento

En el Partido de La Matanza la mayoría de las personas consideran que iniciar un negocio o empresa es una buena posibilidad de desarrollo personal.		En el Partido de La Matanza las personas que han sido exitosas en iniciar un negocio o empresa son reconocidas y respetadas		En el Partido de La Matanza se puede ver con frecuencia, por los medios de comunicación, historias de nuevos negocios o empresas	
SI	NO	SI	NO	SI	NO
10	7	7	9	3	14

1- Acceso al financiamiento

Hay suficiente financiamiento para la apertura de empresas nuevas y en crecimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
10	1	3	3	0

Conoce la existencia de líneas de financiamiento para emprendedores en el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva	
Si	No
3	14

Hay suficiente financiamiento procedente de inversionistas privados (distintos a los fundadores) para las empresas nuevas y en crecimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
10	2	3	1	1

Hay suficientes disponibilidades de préstamos para las empresas nuevas y en crecimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
10	2	2	3	0

Hay suficientes fuentes de capital para financiar las empresas nuevas y en crecimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
9	0	5	2	0

3-POLITICAS DE GOBIERNO

Llevar a cabo los trámites y obtener las licencias para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no requiere de la asistencia de un gestor				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
10	1	4	2	0

Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales que gravan la creación de empresas y el desarrollo de las ya existentes son aplicados de una manera predecible y consistente				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
7	3	6	1	0

La carga impositiva no es una barrera para las empresas nuevas y en crecimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
11	3	1	2	0

Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales relacionados con la puesta en marcha y operación, en aproximadamente en un mes.				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
11	3	1	1	1

El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de gobierno local.				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
5	3	2	4	3

El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno nacional				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
5	0	3	2	7

Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas nuevas y en crecimiento (por ejemplo licitaciones o compras públicas)				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
7	1	3	4	2

4-EDUCACION Y CAPACITACION PARA EL EMPRENDIMIENTO

Hay suficientes centros de educación pública o privada que puedan proporcionar a cualquier persona una formación y educación adecuada para iniciar un emprendimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
9	3	1	3	1

En general, los emprendedores necesitan asesoramiento externo para desarrollar sus planes de puesta en marcha de sus iniciativas				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
2	1	2	3	9

La educación técnica profesional y los programas de capacitación y formación continua dan una buena y adecuada preparación para iniciar y hacer crecer una empresa				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
7	2	3	1	4

La información en administración de empresas, dada en los distintos medios de comunicación, proporciona una preparación adecuada y de calidad para crear y hacer crecer una empresa				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
9	2	3	0	3

Las universidades proporcionan una preparación adecuada y de calidad que fomente la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
7	1	4	2	3

La enseñanza primaria y secundaria dedican suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
13	1	1	1	0

La enseñanza primaria y secundaria aportan conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
8	2	3	3	1

La enseñanza primaria y secundaria estimulan la creatividad, autosuficiencia e iniciativa personal				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
10	5	0	2	0

5-TRANSFERENCIA DE I+D

Existe el apoyo suficiente para que los Investigadores en Ciencia y Tecnología puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
5	4	5	2	0

La base científico-tecnológica apoya eficientemente, la creación de empresas de tecnología capaces de producir eficazmente				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	1	10	0	0

Existen suficientes y adecuadas subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	6	3	3	0

Las empresas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y desarrollos que las ya establecidas				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
12	2	2	0	0

Los conocimientos en Ciencia y Tecnología son eficazmente transferidos desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
2	4	8	1	0

Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, dichos de autos y marcas registradas serán respetadas				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
7	3	4	2	1

Están muy extendida la venta ilegal de copias de software y productos registrados				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
1	1	7	0	6

La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
1	4	10	1	0

La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es rigurosamente aplicada				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
1	2	12	0	1

Los consumidores están abiertos a la compra de bienes de uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	2	5	6	0

Las empresas consolidadas están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación				
Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
6	1	6	4	0

La innovación es altamente valorada por las empresas				
--	--	--	--	--

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
1	0	4	5	7

A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	3	2	3	5

Se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas maneras o técnicas de hacer las cosas por parte de las empresas

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
1	1	5	5	5

6-INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LEGAL

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos servicios bancarios (aperturas de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito, entre otros).

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
7	7	2	1	0

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
9	2	3	3	0

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente acceder a buenos proveedores y subcontratistas

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
8	3	5	1	0

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber el costo de utilizar proveedores y subcontratistas

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo

9	2	3	2	0
---	---	---	---	---

Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
3	1	7	4	1

7-APERTURA DEL MERCADO INTERNO (PARTE 1)

La legislación antimonopolio es efectiva y bien aplicada

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
9	4	1	3	0

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser indebidamente obstaculizadas por las empresas establecidas

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
11	3	3	0	0

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden absorber fácilmente los costos de entrada al mercado

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
13	1	3	0	0

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden fácilmente entrar en nuevos mercados

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
12	3	1	1	0

7-APERTURA DEL MERCADO INTERNO (PARTE 2)

Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un año a otro

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
2	0	5	8	2

Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	1	5	6	1

9-Normas sociales y culturales proclives al emprendimiento

La cultura regional enfatiza que ha de ser el individuo (mas que la comunidad) el responsable del gestionar su propia vida

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
1	1	2	8	5

La cultura regional fomenta la creatividad e innovación

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	2	6	5	0

La cultura regional estimula qu elos emprendedores se atrevan a tomar riesgos

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
5	4	5	2	1

La cultura regional enfatiza en la capacidad, autonomía e iniciativa personal

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo
4	4	3	5	1

La cultura regional apoya y valora el éxito individual conseguido a traves del esfuerzo personal

Completo desacuerdo	Desacuerdo parcial	Ni acuerdo ni desacuerdo	Acuerdo parcial	Completo acuerdo

3	4	4	6	0
---	---	---	---	---

Conclusiones

Perspectiva óptica

Visando el sistema de información que precisan los emprendedores al ingresar a una cadena cooperativa, se espera que éstos deleguen funciones que antes ejercían en forma individual; esto hace suponer que la cadena cooperativa deberá recabar y difundir información económica y financiera de forma eficaz, eficiente y cualitativamente mejor a la que los socios pudiesen tener o conseguir, en forma individual, antes de su cooperación.

Por lo tanto, al delegar el emprendedor a la cadena cooperativa las tareas de buscar, recopilar y gestionar información, cada emprendedor espera dos cosas:

3. Obtener información, que hasta ese momento tenía acceso, de forma más eficiente.
4. Recibir información adicional, que hasta entonces estaba fuera de su alcance.

Perspectiva ontológica

El Desarrollo Local es una fórmula, derivada de los enfoques condicionantes de la región, para abordar y dar soluciones a la problemática concreta de las propias desigualdades regionales. En donde desde la perspectiva estructural de este estudio se establecen los instrumentos necesarios para que las Políticas Económicas puedan elaborar las estrategias de desarrollo adaptadas a las condiciones locales, y en las que se deben aprovechar de forma ventajosa sus capacidades culturales, educativas, productivas y por lo tanto sus propios recursos locales.

Con todos estos elementos hasta aquí expuestos, en adelante se postula una teoría, en el marco de la Economía Social para el Desarrollo Socioeconómico Regional basada en dos modelos, en uno se toma el Modelo de Crecimiento Keynesiano del Flujo Circular de la Renta para propiciar los «impulsos» económicos a través del Capital Monetario; luego se propone un Modelo de

Distribución, equitativo de los Factores de la Producción y en particular el del Capital Social, basado en la participación cooperativa para la «difusión» de aquellos impulsos económicos. Ambos modelos se integran a través de un Sistema de Información Contable, para gestionar los diferentes factores de aplicabilidad que aproximan a la teoría con la realidad.

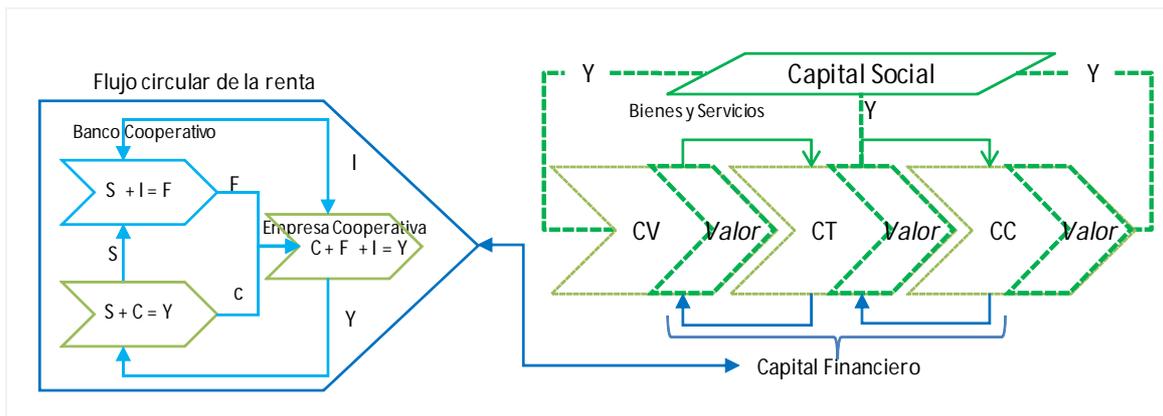


Figura 7 Flujo circular de de la renta en la Cadena Cooperativa de Valor Agregado

En donde: Y=Ingreso; C= Consumo; S=Ahorro; F=Crédito; I=Inversión; CV=Cooperativa de Venta; CT=Cooperativa de Trabajo; CC=Cooperativa de Compra

Desde una perspectiva del Desarrollo Social, para que el capital productivo pueda crecer continuamente de forma eficaz, éste debe satisfacer las necesidades de los emprendimientos sociales. Por tanto, no cualquier movimiento de riqueza implica una transformación socialmente eficaz, pues la eficacia del sistema depende de la correlación de los límites de participación estructural entre los medios y las necesidades patrimoniales correlativas. Esto puede ser conceptualizado a través de la Contabilidad Social, de la siguiente manera:

- La *necesidad* (n), reconoce una *finalidad* (f_i) a ser alcanzada;

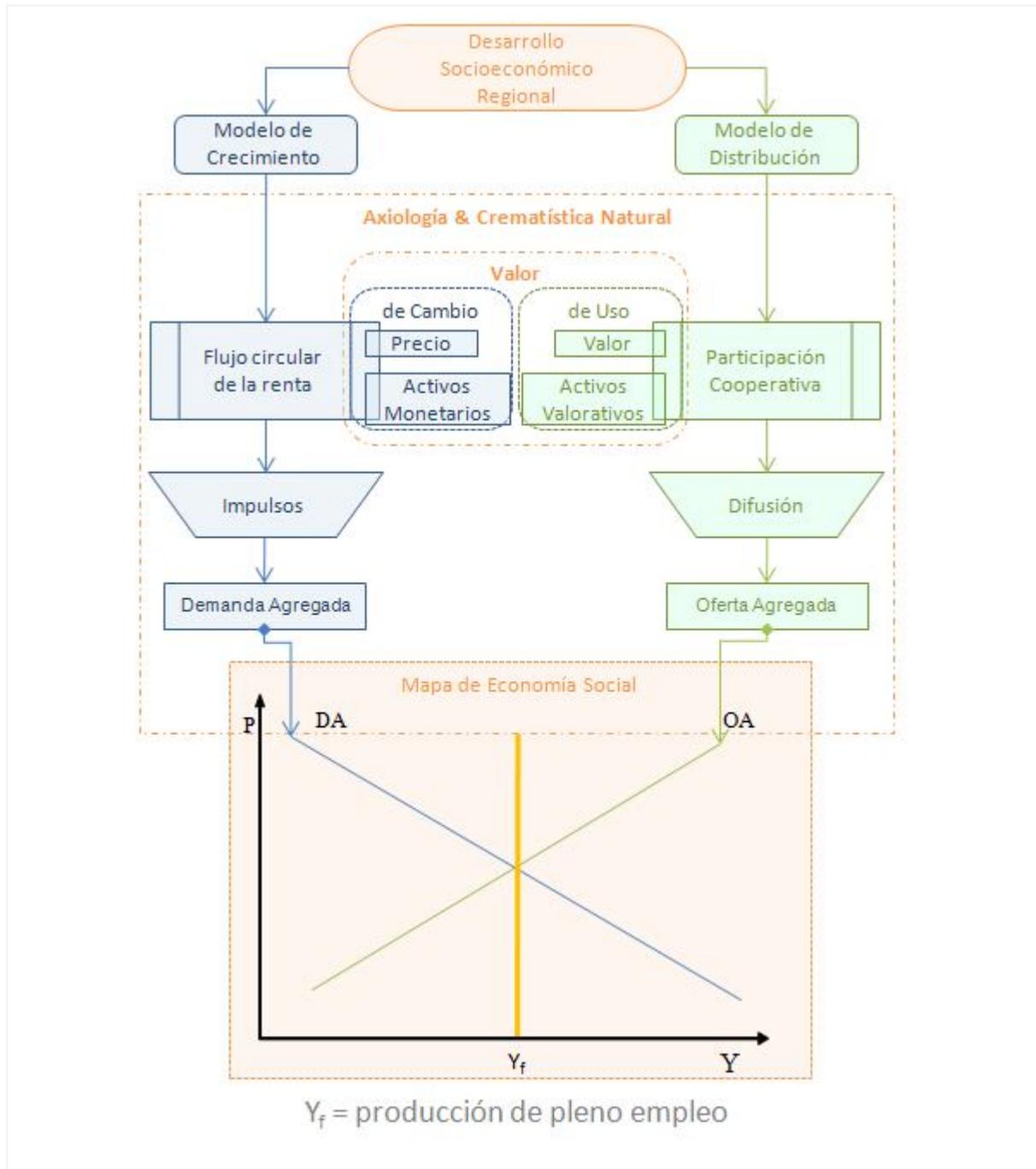
$$n \rightarrow f_i$$

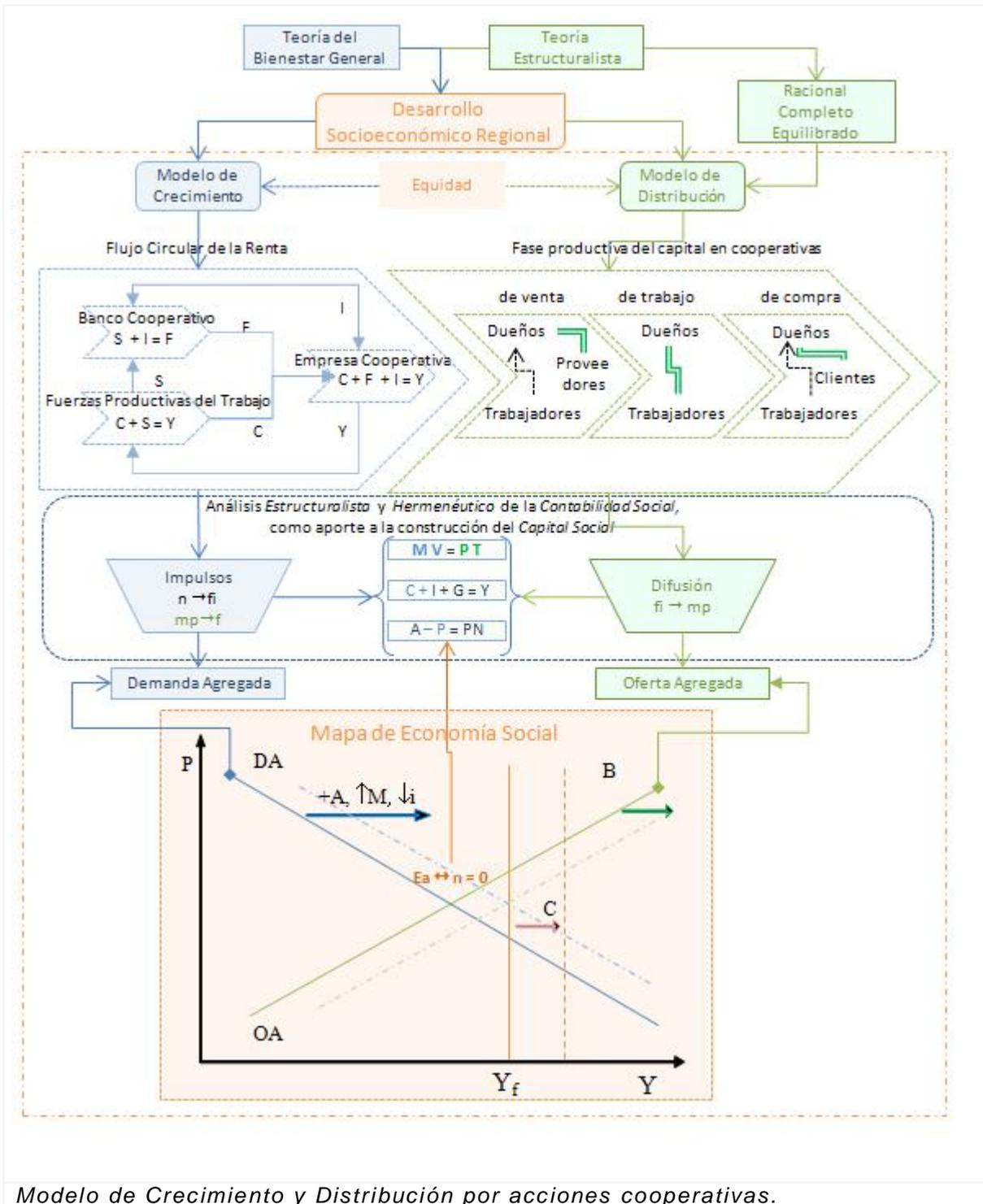
- La *finalidad* (f_i), implica la materialización de los *medios producción* (mp) y el trabajo (Y_n), que pueden satisfacerla;
 $f_i \rightarrow mp$
- Los *medios de producción* (mp) y el trabajo (Y_n), implican una *función de utilización* y aprovisionamiento necesaria (f);
 $mp \rightarrow f$
- La *función de utilización* (f) implica *efectividad* (E_a);
 $E_a \leftrightarrow n = 0$

Entonces para que en este marco de participación cooperativa en la difusión de los impulsos económicos y por el que se pretende distribuir de forma «equitativa», la riqueza generada para la satisfacción de las necesidades sociales, el Desarrollo Socioeconómico deberá ser:

- *racional*, por su base epistémica;
- *completo*, por su base estructuralista y
- *equilibrado*, por su constitución axiológica de la crematística natural.

La construcción teórica de Desarrollo Socioeconómico hasta aquí realizada, nos permite ir conformando un mapa de Economía Social que puede verse representado en la siguiente figura:





Modelo de Crecimiento y Distribución por acciones cooperativas.

Donde: M =cantidad de dinero; V =velocidad de circulación; P =índice de precios; T =nivel de transacciones físicas; A =Política Fiscal expansiva (incremento del gasto público); $\downarrow i$ =Política Monetaria expansiva (reducción del tipo de interés); B =perfeccionamiento progresivo de las Fuerzas Sociales del Trabajo en la Cadena Cooperativa de Valor Agregado y del margen de beneficio, de los precios esperados; C =Incremento de la producción de pleno empleo Y_f .

Conclusiones finales

Nos encontramos estudiando, particularmente desde el punto de vista de la fenomenología, la esencia del ser emprendedor y los elementos constitutivos de las relaciones laborales de los emprendimientos en un contexto de valores compartidos en cadenas cooperativas de valor que conlleven al desarrollo socioeconómico regional y desde allí, se presenta a un modelo de Desarrollo Socioeconómico Regional que permite realizar la difusión de los impulsos económicos que transmiten sus excedentes a puntos de menor circulación de dinero, para mantener el sistema de la Cadena Cooperativa de Valor en su evolución natural, de forma sustentable.

Además, ante los aspectos *entrópicos* de la crematística, devenido por conductas individuales frente al tributo del capital, la propuesta de una Central de Información Contable se sustancia como un instrumento informático en generación de conocimiento que aporta al sistema la *negentropía* que permite restablecer un estado social de certidumbre, claridad y orden en la Economía Social.

Bibliografía

AENOR. (2008). *Información y documentación - Procesos de gestión de documentos - Metadatos para la gestión de documentos*. AENOR, Comité Técnico de Normalización número 50. Revista Española de Documentación Científica.

Anisi, D. (2006). *Macroeconomía e Ideología*. Universidad de Salamanca, Secretaría General. Europa Artes Gráficas.

Applegate, L. M., Cash, J. I., & Quinn Mills, D. (1988). Information Technology and Tomorrow's Manager. *Harvard Business Review* (November December), 128-136.

Aristóteles. (1991). *Poética*. São Paulo: Nova Cultural.

Aristóteles. (1989). *Política*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Benecke, D. W. (1973). *Cooperación y Desarrollo*. Santiago: Ediciones Nueva Universidad.

Bunge, M. (2001). *Diccionario de filosofía*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bunge, M. (2009). Dos enfoques de la Ciencia: Sectorial y Sistémico. *Real Academia de Ciencias*, 51-63.

Bunge, M. (1985). *Economía y Filosofía*. Madrid: Tecnos.

Bunge, M. (2013). *La ciencia. Su método y su filosofía*. Navarra: Laetoli.

Bunge, M. (1985). *Seudociencia e Ideología*. Madrid: Alianza.

Cantillon, R. (1978). *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio*. México: Fondo de Cultura Económico.

Comisión asesora sobre evaluación del personal científico y tecnológico. (2013). *Precisiones acerca de la definición y los mecanismos de incorporación de los proyectos de desarrollo tecnológico y social al Banco Nacional de Proyectos del MCTIP*.

Buenos Aires: Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva.

Davis, G. B. (1974). System Concepts and Information Systems. En G. B. Davis, *Management Information Systems: conceptual foundations, structure, and development* (págs. 81-108). New York, United States of America: McGraw-Hill.

Eco, U. (2000). *Tratado de semiótica general*. Barcelona: Lumen.

Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. (2013). Resolución Técnica Nro. 36, Balance Social. Buenos Aires, Argentina: Consejo Emisor de Normas de Contabilidad y Auditoría.

Ferguson, R. O., & Sargent, L. F. (1958). *Linear Programming: Fundamentals and Applications*. New York, United States of America: McGraw-Hill Book Company, Inc.

Fernandez Díaz, A. (1976). *Introducción y metodología de la Política Económica*. Madrid: ICE.

Fernández López, M. (1977). *Epistemología de la historia del análisis económico*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Económicas - UBA.

Ferrater Mora, J. (1969). *Diccionario de Filosofía*. Buenos Aires: Sudamericana.

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1995). *Entrepreneurship: starting, developing, and managing a new enterprise*. Boston: Richard D Irwin.

ISO-International Organisation for Standardisation. (2008). *ISO 23081 - Información y documentación - Procesos de gestión de documentos - Metadatos para la gestión de documentos*. Organización Internacional de Normalización, Comité Técnico ISO/TC 46 Información y Documentación, el Subcomité SC11, Archives/Records Management. Madrid: Revista Española de Documentación Científica.

Jackson, M. (1995). *Software Requirements & Specifications. A lexicon of practice, principles and prejudices*. Cambridge: Addison-Wesley.

King, W. R., Grover, V., & Hufnagel, E. H. (1989). Using Information and Information Technology for Sustainable Competitive Advantage: Some Empirical Evidence. *Information & Management* , 17, 87-93.

Knight, F. H. (1964). *Risk, uncertainty and profit*. New York: Augustus M. Kelley.

Kuhn, T. (1990). *La estructura de las Revoluciones científicas*. Buenos Aires: FCE.

Lévi-Straus, C. (1958). *Anthropologie Structurale*. París .

Luna, M. (2005). *La interdiscipliniedad entre la Economía y la Administración: el balance de pagos empresario*. (U. N. María, Ed.) Córdoba, Córdoba, Argentina: Advocatus.

Maliandi, R. (1991). *Ética: conceptos y problemas*. Buenos Aires, Argentina: Biblos.

Martínez Cortina, R. (enero-marzo de 1971). La influencia de la metodología estructuralista en la Economía. *Anales de Economía* , 2.

Marx, K. (2000). *El Capital* (3ra. ed., Vol. II El proceso de Circulación del Capital). México, México: Fondo de Cultura Económica.

Mattessich, R. (2003). La representación contable y la realidad. *Accounting, Organizations and Society* , 443-470.

Melano Couch, B. (1983). *Hermenéutica metódica*. Buenos Aires, Argentina: Docencia.

Omoto Bittar, F. S., Tiemi Bastos, L., & Lemes Moreira, V. (2012). Reflexões sobre o empreendedorismo: uma análise crítica na

perspectiva da economia das organizações. *XV SEMEAD Seminários em Administração* (págs. 2-14). Sao Paulo: USP.

Peirce, C. S. (1967). *La lógica considerada como semiótica*. Milford: Institución Carnegie.

Perissé, M. C. (2003). El Administrador como emprendedor. *Técnica Administrativa* , 2 (2).

Périsse, M. C. (2001). *Proyecto Informático Una Metodologías Simplificada*. Buenos Aires: Ciencia y Técnica Administrativa.

Perroux, F. (1964). *La economía del siglo XX*. Barcelona: Ariel.

Piaget, J. (1968). *El estructuralismo*. Buenos Aires: Proteo.

Popper, K. (1991). *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*. México: Paidós.

Popper, K. R. (1980). *La lógica de la investigación científica*. Madrid: Tecnos.

Quintanilla, M. Á. (1978). Semántica y filosofía de la ciencia el basilisco. *El Basilisco* , 35-41.

Rampello, S. (2014). La importancia de los microemprendimientos. *Técnica Administrativa* , 14 (1), 4.

Rodríguez, F. J., & Vargas, A. (2009). La experiencia del infoem en la asistencia y formación de emprendedores. En X. S. Motiva (Ed.). Valencia.

Samaja, J. (1996). *Epistemología y Metodología: Elementos para una teoría de la investigación científica* (2 ed.). Buenos Aires, Argentina: EUDEBA.

Sánchez-Serna, A. d., & Arias-Bello, M. L. (2012). Concepción de valor y precio desde Aristóteles a los clásicos: una reflexión a la luz de las premisas de valoración de las Normas Internacionales Financiera. *Cuadernos de Contabilidad* , 433-462.

Say, J.-B. (1816). *Tratado de Economía Política* (Vol. II). (M. M. Gutierrez, & R. M. Antonio, Trads.) Madrid: Collado.

Say, J.-B. (1816). *Tratado de Economía Política* (Vol. III). Madrid, 362: Collado.

Schumpeter, J. A. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de cultura económica.

Schumpeter, J. A. (1978). *Teoría del Desenvolvimiento Económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México, México: Fondo de Cultura Económica.

Sowa, J. (1984). *Conceptual Structures: Information Processing in Mind and Machine*. California: Addison-Wesley.

Tarski, A. (1944). The Semantic Conception of Truth. *Philosophy and Phenomenological Research* .

Teixeira Boava, D. L., & Felício Macedo, F. M. (s.f.). Aspectos Ontológicos do Empreendedorismo.

Terceiro, J. B. (76). *Estructura Económica: Teoría general y técnicas básicas*. Madrid: Pirámide.

Timmons, J. A. (1990). Characteristics and role of entrepreneurship. *American Journal of Small Business* , 5-17.

Viet, J. (1970). *Los métodos estructuralistas en las ciencias sociales*. Buenos Aires: Amorrortu.

Walras, M.-E. L. (1985). *Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura*. São Paulo: Nova Cultural.

Zwicker, R. (1994). Modelos conceituais e aprendizagem de sistemas. *2da.Jornada USP SUCESU-SP de Informática e Telecomunicações* (págs. 383-392). Sao Paulo: Universidade de Sao Paulo.

Producción

Artículos:

1. Revista Técnica Administrativa ISSN 1666-1680 Volumen: 14, Número: 01 - January/March 2015 - ISSUE: 51 Autora, Silvia Rampello, Título: La importancia de los microemprendimientos
2. Revista Avances ISSN 2422-7773 Volumen IV, número 5 (septiembre 2014), TÍTULO: El emprendedor como fuerza social productiva en el desarrollo regional. Autores: Perissé, Marcelo; Rampello, Silvia; Mecca, Dorina; Colman, Ingrid; Peixoto, Pamela

Presentaciones en congresos:

1. 04/2014 III Jornada de Extensión del Mercosur, Universidad Nacional del Centro Expositora: Silvia Rampello
2. 08/2014 V Jornadas REdVITEC: “10 años de experiencias de cooperación: Universidad- Entorno Socioproductivo - Estado”
3. 09/2014 1ª Jornada de Investigación Interdepartamental - Universidad Nacional de La Matanza. Expositora: Silvia Rampello