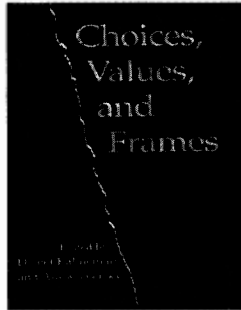


# CRÍTICAS BIBLIOGRÁFICAS

- Choices, Values and Frames  
*Ronald Balza Guanipa*
- Responsabilidad social en Venezuela  
durante el siglo XX  
*Ileana Anciano Echenagucia*



Kahneman D. y A. Tversky [Ed.] (2000); *Choices, values, and frames*, USA, Cambridge University Press, 840 pp.

El premio Nobel de Economía de 2002 fue otorgado a Daniel Kahneman por trabajos realizados con Amos Tversky (quien murió en 1996) desde 1971 hasta 1986. Ambos estudiaron “la psicología de las creencias intuitivas y las elecciones, y [examinaron] su racionalidad acotada”, siendo sus principales tópicos de estudio “las heurísticas de juicio, la elección bajo riesgo y los efectos de marco o encuadramiento (*framing effects*)” [Kahneman (2002:449)]. Sus principales contribuciones y las de algunos psicólogos y economistas influidos por sus ideas fueron publicadas en dos colecciones de artículos, en cuya selección participaron ambos. El primero, publicado en 1982, reúne 35 artículos bajo el título *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. El segundo, publicado en 2000, recoge 42 trabajos bajo el título *Choice, Values, and Frames*.

Los trabajos de Kahneman y Tversky (KT) fueron tempranamente conocidos por los economistas. Al recibir el premio Nobel, Herbert Simon (1978:361) presentó los resultados de un trabajo de KT como “algunas de las más dramáticas y convincentes refutaciones empíricas de la teoría [según la cual] las personas se comportaban en situaciones de elección como si maximizaran utilidad subjetiva esperada”<sup>1</sup>. En 1985, ambos participaron en una serie de conferencias ofrecidas por la Graduate School of Business de la Universidad de Chicago a la que asistieron como ponentes y comentaristas Kenneth Arrow, Gary Becker, Robert Lucas y Herbert Simon, entre otros, y cuyo propósito era contrastar opiniones de economistas y psicólogos sobre la definición neoclásica de racionalidad [Hogarth y Reder (1986/87)]. Ya en 1990, David Kreps (1995:18) consideró necesario advertir a los estudiantes desde el inicio de su *Curso de*

---

1 Todas las traducciones utilizadas en esta reseña fueron realizadas por el autor. Todos los énfasis incorporados en las citas se encuentran en los originales.

*Teoría Microeconómica* sobre las limitaciones de la teoría axiomática de las preferencias, utilizando los argumentos de los psicólogos. Al presentar el último volumen conjunto de KT (2000), Arrow les reconoció haber “iniciado una nueva perspectiva sobre las tradicionales categorías económicas de elección, decisión y valor”. Arrow aceptó la posibilidad de “rechazar los supuestos tradicionales de racionalidad” y desarrollar nuevas generalizaciones con poder predictivo a partir de estudios experimentales y empíricos. Habiendo recibido el premio Nobel en 1972 por sus contribuciones analíticas a las teorías del equilibrio general y de la elección colectiva, sus comentarios tienen una importancia especial.

La contribución de KT, que examinaremos brevemente al final de esta reseña, tiene un profundo impacto sobre buena parte de la teoría económica construida hasta la fecha. Para apreciar tal impacto, vale la pena recordar parte de los complejos debates metodológicos que tuvieron lugar durante los años 50 entre críticos y simpatizantes de diversos enfoques sobre la economía. Una referencia superficial a algunas ideas de Karl Popper sirve de útil contexto.

La palabra “racional” tiene múltiples acepciones. En su autobiografía intelectual de 1976, Popper la utiliza en varias de ellas. Es interesante considerar dos que son potencialmente contradictorias entre sí. Popper (1994:154-155) define la actitud racional (generalización de su método crítico) como la disposición a ser criticado, y el deseo de criticarse a sí mismo. Tal actitud implica tomar conciencia de la imperfección inevitable de la sociedad, por la existencia de problemas morales irresolubles, por la imperfección de las personas y “porque, obviamente, cometemos errores por no saber lo bastante”. Más adelante, sin embargo, Popper (1994:158) confía notablemente en una definición de racionalidad que implica perfección, al presentar su método de análisis situacional como “un intento de *generalizar el método de la teoría económica (la teoría de la utilidad marginal) de modo que fuese aplicable a las restantes ciencias sociales teóricas*”. Dicho método procuraría construir un modelo contrastable de la situación social que incluyera “especialmente la situación institucional en la cual actúa un agente, de manera tal que explique la racionalidad de la acción de éste”.

Blaug (1985:66-70) atribuye a Popper dos prescripciones que deben cumplir las ciencias sociales: el monismo metodológico y el individualismo metodológico. Según la primera, todas las ciencias (naturales o sociales) deberían hacer uso del mismo método. Según la segunda, los modelos sociológicos deberían construirse “en términos descriptivos o nominalistas, es decir, *en términos de los individuos*, de sus actitudes, expectativas, relaciones, etc.”, sin que ello signifique, en la opinión de Popper, “que todos los conceptos de la sociología son reducibles, y deberían ser reducidos, a los de la psicología”.

El monismo metodológico tenía críticos desde el siglo XIX. Según López, J.G Droysen (1808-1884) procuró reforzar la autonomía de la historia como disciplina

sugiriendo tres fines para tres tipos de métodos: al método científico tocaba ayudar a explicar (*Erklären*), al método especulativo de la filosofía y de la teología ayudar a conocer (*Erkennen*) y al método histórico ayudar a comprender (*Verstehen*). Según Blaug (1995:67) “*Verstehen* denota comprensión desde adentro por medio de la intuición y la empatía, como opuesta al conocimiento desde afuera, a través de la observación y el cálculo”. Tal concepto fue rechazado por los positivistas afirmando que la introspección no podía ofrecer piezas válidas de evidencia para el contraste de hipótesis. Aplicado a la economía como versión del individualismo metodológico, dicho concepto tendría efectos devastadores: en primer lugar, exigir estrictamente el individualismo metodológico “excluiría todas las proposiciones macroeconómicas que no puedan ser reducidas a proposiciones microeconómicas, y puesto que pocas de ellas han sentado sus fundamentos microeconómicos, esto supondría a su vez el decir adiós a casi toda la macroeconomía recibida” [Blaug (1995:67)]. Por otra parte, y lo que es aun peor, los axiomas de racionalidad utilizados en microeconomía suelen ser rechazados al someterlos a un examen introspectivo. Ello podría conducir al abandono de la teoría neoclásica y, por lo tanto, a una completa redefinición de la disciplina.

Sin embargo, durante los años 50 no todos los economistas cerraban filas en torno al enfoque tradicional. Herbert Simon rechazaba la definición de agentes optimizadores, que requerían racionalidad perfecta y “omnisciente”, y sugería teorías que “hicieran demandas más modestas y realistas sobre el conocimiento y las capacidades de cálculo de los agentes humanos” [Simon (1978:347)]. La racionalidad de los agentes debía suponerse, en un sentido preciso, acotado. A pesar de los prometedores resultados de sus primeros esfuerzos, la teoría neoclásica se fortaleció. Simon (1978:357-358) lo atribuyó a dos razones: en primer lugar, a la “vigorosa” defensa metodológica de la teoría clásica frente al psicologismo (en el original, *behavioralism*), llevada a cabo entre otros por Milton Friedman (1953). En segundo lugar, al avance matemático y probabilístico en la formación de los economistas, que “proveyó a dos generaciones de economistas teóricos de un vasto jardín de problemas formales y técnicos que han absorbido sus energías y pospuesto encuentros poco elegantes con el mundo real”.

Blaug (1985:114-145) dedica un capítulo a exponer la discusión metodológica en torno al *Ensayo* de Friedman (1953). A nuestros fines, basta con señalar que Friedman rechazó categóricamente que el “realismo” de los supuestos, entendido como exactitud descriptiva, tuviese relevancia para la construcción de teorías. Según su enfoque, una teoría debía ser capaz de predecir comportamientos de agentes existentes, así fuese a partir de agentes inexistentes. Los primeros se comportarían *como si* fueran como los segundos. Vale notar que ello implica rechazar de plano cualquier forma de la doctrina del *Verstehen*.

A pesar de los inconformes con los argumentos de Friedman, muy posiblemente las consistencia lógica que exige el lenguaje matemático y el desarrollo paralelo (e incipiente) de la econometría condujo a muchos a compartir su visión instrumental de

la teoría. La única razón para abandonarla sería que careciera de poder predictivo. Y justamente sobre este punto KT desarrollaron sus ideas, siguiendo un método de investigación radicalmente distinto al utilizado por los economistas de filiación neoclásica.

Según Kahneman, Slovic y Tversky (1982/2001: xi-xiii), sus trabajos se insertaron inicialmente en un nuevo paradigma dentro de la psicología: la psicología cognitiva, interesada en “procesos internos, limitaciones mentales y en el modo como los procesos son formados por las limitaciones”. Reconocen la influencia de Paul Meehl, quien inició la comparación de las predicciones clínica y estadística, de Ward Edwards, quien introdujo en la psicología el estudio de la probabilidad subjetiva dentro del paradigma bayesiano, y de Herbert Simon y Jerome Bruner, quienes iniciaron el estudio de las heurísticas y estrategias de razonamiento y de racionalidad limitada. Evidentemente, KT no tenían ningún compromiso con el método axiomático y deductivo que subyace en la economía neoclásica.

Para estudiar el alcance de la teoría de la maximización de la utilidad esperada, por ejemplo, Kahneman [KT(2000:x)] recuerda la siguiente rutina: “nos encontrábamos todas las tardes por varias horas, que pasábamos inventando interesantes pares de apuestas y observando nuestras propias preferencias intuitivas. Si estábamos de acuerdo con la misma elección, provisionalmente suponíamos que era una característica de la humanidad y nos dedicábamos a investigar sus implicaciones teóricas, dejando la verificación seria para después”. Tal verificación frecuentemente se limitaba a someter tales apuestas a sus colegas y estudiantes (y a sus lectores), y a tomar nota de cuántos seguían el comportamiento descrito por la teoría neoclásica y cuántos no. KT (1979/2000:19) llamaron a este método “de las elecciones hipotéticas”. Les pareció “el procedimiento más simple por el cual un gran número de problemas teóricos pueden ser investigados” a pesar de “obvias dudas” con respecto a su validez y a cuán generales sean sus resultados. Prefirieron no investigar “elecciones reales”, porque ello requeriría estudios de campo o experimentos de laboratorio. Los primeros sólo podrían ofrecer “crudas pruebas de predicciones cualitativas”, y los resultados de los segundos tendrán una interpretación “complicada”, porque requerirían muchas repeticiones de apuestas artificiales con premios pequeños.

La descripción del método de las elecciones hipotéticas recuerda un poco la doctrina del *Verstehen*. Según KT(1979/2000:19-20), “si las personas son razonablemente certeras al predecir sus elecciones, la presencia de violaciones sistemáticas de la teoría de la utilidad esperada en problemas hipotéticos provee presumible evidencia contra dicha teoría”. Para lograrla bastaban dos supuestos: primero, que las personas generalmente sepan cómo se comportarían en situaciones de elección en el presente, y segundo, que los sujetos no tengan razón especial para disfrazar sus verdaderas preferencias.

Para estudiar otros problemas, los autores siguieron otros caminos. Por ejemplo, para estudiar el exceso de confianza en el juicio humano (“asignaciones no calibradas

de probabilidad que no son justificables por el conocimiento del juez”), KT (1995/2000:474) dividen a sus “participantes” en cuatro grupos: a uno entregan la información disponible antes de iniciar un juicio en una corte federal. A otro entregan la misma información y los argumentos de la defensa. A un tercero, dicha información y los argumentos del abogado acusador. Al último se entregan todos los documentos. Luego se pide a cada grupo emitir un veredicto y se comparan entre sí. En otros trabajos, con la intención de “examinar violaciones de la regla de monotonía temporal” y las diferencias entre lo anticipado, lo experimentado y lo recordado, Kahneman (1993/2000:796) llevó a cabo experimentos que le permitieron conocer las preferencias de voluntarios (pagados), expuestos al contacto con agua a diferentes temperaturas, y de pacientes sometidos a procedimientos médicos de duración y dolor variables.

Los resultados de los trabajos de Kahneman y Tversky y sus extensiones son muy variados. Una primera idea de sus implicaciones es ofrecida por Kahneman (2002:451-452). Teniendo en cuenta que no todos los “contenidos mentales vienen a la mente” con la misma facilidad, el autor distingue entre impresiones y juicios. Las impresiones son generadas a través de la percepción y la intuición, de modo rápido, involuntario y asociativo, sin esfuerzo y por medio de un proceso de lento aprendizaje. Los juicios, por otra parte, son generados a partir del razonamiento. Tal proceso es lento, regulado y controlado, y requiere esfuerzo. La intuición y el razonamiento implican representaciones conceptuales necesariamente diferentes. Debido a la accesibilidad diferencial de los distintos “contenidos mentales”, aun individuos profesionalmente orientados hacia el razonamiento pueden sufrir su supresión automática y su sustitución por la intuición cuando se requiere un juicio. Por ello, una teoría que requiere del razonamiento permanente comete errores sistemáticos de predicción. No tiene poder descriptivo, y su importancia se limita a sus recomendaciones normativas.

Por supuesto, el potencial destructivo [y seguramente creativo, ver Thaler (1993), por ejemplo] de los trabajos de KT es notable. Simon, citado por Ariel Rubinstein (1998:187), aplaude los trabajos empíricos de ambos psicólogos y critica a quienes procuran construir modelos con racionalidad acotada en lugar de intentar “descubrir” principios que gobiernan fenómenos observables. Rubinstein (1998:4), luego de sus destacados aportes a la teoría de juegos, reconoce la importancia de los trabajos de KT y se pregunta si “¿hay algo fundamental que nos impide construir modelos útiles de racionalidad acotada, o nuestros modelos convencionales nos han ‘lavado el cerebro’?”. Para Rubinstein, abandonar el concepto de racionalidad podría conducir a una arbitrariedad estéril, porque rompería las cadenas que imponen una mínima disciplina sobre el modelador.

Entre los autores que han intentado incorporar la noción de racionalidad acotada en el modo matemático (aun tradicional) de abordar los problemas económicos, destaca Thomas Sargent (1993). Luego de aportes significativos a la teoría de las expectativas racionales, Sargent (1993:2) inicia un libro titulado *Bounded Rationality in*

*Macroeconomics* defendiendo la aproximación formal a los problemas económicos: “irónicamente, cuando los economistas hacemos a las personas de nuestros modelos más ‘acotadas’ en su racionalidad y más diversas en la comprensión de su ambiente, *nosotros* debemos ser más inteligentes, porque nuestros modelos pasan a ser más grandes y más demandantes matemática y econométricamente”. Puesto que su enfoque es optimizador, y recurre a las teorías de redes neuronales y de inteligencia artificial, no sorprende que no cite a KT, ni que haga referencia a más de uno de los trabajos de Simon.

No todos los adeptos a las propuestas de Simon se sienten cómodos con las ideas de KT. Gerd Gigerenzer y Reinhard Selten (2001), por ejemplo, niegan por igual a Sargent y a KT haber contribuido a profundizar las ideas propuestas por Simon. Según Gigerenzer y Selten (2001:5-6), KT han “documentado discrepancias entre una ‘norma’ (por ejemplo, una ley de probabilidad o de lógica) y el juicio humano [, condenando] a la mente humana en vez de a la norma”. Para los críticos, la teoría original de la racionalidad acotada ya se separaba de las nociones de optimización, utilidad y probabilidad, y procuraba “proveer una alternativa a las normas actuales” más que aceptar las “normas actuales y estudiar cuándo los humanos se desvían de ellas”. Para “repensar las normas” es necesario “estudiar el comportamiento actual de mentes e instituciones”, esto es, tener en cuenta tanto las limitaciones cognitivas de los individuos como la estructura del ambiente en el cual toman sus decisiones. GS no creen que el enfoque de KT haya tenido suficientemente en cuenta el papel de las emociones, la cultura y el ambiente en sus estudios.

El lector que se aproxime a los trabajos de KT se encontrará a sí mismo en medio de una compleja discusión metodológica que ha durado más de un siglo y está lejos de concluir. Afortunadamente, sus casi siempre breves y poco matemáticos artículos han propuesto nuevos problemas y apuntado a variadas aplicaciones que hacen provechosa su lectura. Sea cual sea la posición del lector, las advertencias y sugerencias de KT son elegantes y persuasivas, y sorprendentemente familiares.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Blaug, M. (1985) *La metodología de la economía*, España, Alianza Universidad, pp 326
- Friedman, M. (1953), “The Methodology of Positive Economics”, en *Essays in Positive Economics*, USA, The University Chicago Press, págs 3-43
- Gigerenzer, G. y R. Selten [Ed.] (2001) *Bounded rationality: The adaptive toolbox*, USA, MIT Press, 377 pp
- Hogarth, R.M., y M.W. Reder [Ed.] (1986/1987); *Rational choice: The contrast between economics and psychology*, USA, The University of Chicago Press, 322 pp
- Kahneman D. (1993) “New Challenges to the Rationality Assumption” en: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, (150:1); 18-36. También publicado

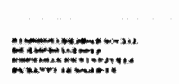
- en: Kahneman D. y A. Tversky (2000); p 758-774. Kahneman, D. (2002) "Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice" *Nobel Prize Lecture*, Princeton University, Department of Psychology, 41 pp. [Disponible en [www.nobel.se/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf](http://www.nobel.se/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf)]
- Kahneman D. y A. Tversky (1979) "Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk" en: *Econometrica*, (47:2); 263-91. También disponible en: Kahneman D. y A. Tversky (2000); p 14-43.
- Kahneman D. y A. Tversky (1995) "Conflict Resolution. A Cognitive Perspective" en: *Barriers to Conflict Resolution*. También publicado en: Kahneman D. y A. Tversky (2000); p 473-487.
- Kahneman, D., P. Slovic y A. Tversky [Ed.] (1982/2001); *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, USA, Cambridge University Press, 555 pp
- Kreps, D. (1995), *Curso de Teoría Microeconómica*, España, Mc Graw-Hill, 752 págs [de la Primera Edición en inglés, 1990]
- López, T., "Comprensión" en Reyes, R. (Dir): *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales*, Universidad de Salamanca Disponible en <http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/C/comprension.htm>
- Popper, K. (1994) *Búsqueda sin término. Una autobiografía intelectual*, Madrid, Editorial Tecnos. S.A., 287 pp
- Rubinstein, A. (1998). *Modeling Bounded Rationality*, USA, MIT Press; 208.
- Sargent, T. J. (1993). *Bounded Rationality in Macroeconomics*, USA, Oxford University Press; 182.
- Simon, H. (1978) "Rational Decision-Making in Business Organizations" *Nobel Prize Lecture*, 29 pp. [Disponible en <http://nobelprize.org/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf>].
- Thaler, R. [Ed.] (1993) *Advances in behavioral finance*, USA, Russell Sage Foundation Nueva York, 597 pp.

Ronald Balza Guanipa<sup>2</sup>

---

2 Hace una década, M.J. Cartea exponía a estudiantes y profesores venezolanos las ideas de Simon, Kahneman, Tversky y Thaler, y de otros autores que cuyos trabajos abarrotaban su biblioteca. Las compartía con entusiasmo contagioso y retador. Antes que él, no supe que alguien lo hiciera. Después de él, tampoco lo he sabido. Aunque no se estile, deseo dedicar esta breve reseña a su memoria.





MENDEZ, CHARO  
Responsabilidad Social en Venezuela durante el siglo XX  
Strategos consultores, Caracas 2003



Si observamos con atención los diferentes comerciales que actualmente se presentan en la televisión nacional, podemos notar que existe un conjunto de anuncios cuya finalidad no es vendernos un producto, sino informar sobre las diversas obras de ayuda o asistencia social que ha realizado la empresa. Podríamos pensar que esas acciones son novedosas en nuestro país. Sin embargo Charo Méndez, en su obra *Responsabilidad Social en Venezuela durante el siglo XX*, demuestra que la labor de responsabilidad social empresarial está presente en Venezuela al menos desde el año 1900, y además muestra las diferentes concepciones que han existido en el país sobre responsabilidad social. De tal manera que concentra en la obra un conjunto de datos esenciales para todo aquél que esté interesado en el tema y necesite conocer quiénes emprendieron la tarea, cómo lo hicieron, qué hacen actualmente.

El libro está dividido en dos partes; la primera se titula *Panorama de las iniciativas y concepciones sobre responsabilidad social empresarial en Venezuela durante el siglo XX*, allí se expone la historia de la responsabilidad social en Venezuela y se muestran los diversos conceptos que se han manejado sobre el tema. La segunda parte denominada *Aproximación metodológica a la responsabilidad social empresarial en Venezuela*, donde presenta los beneficios de la responsabilidad social, los instrumentos que se han utilizado para medirla, las diferentes modalidades que tienen los empresarios para ejecutar esta tarea y, por último, un *índice de iniciativas sociales* empresariales.

En el primer capítulo Méndez explica cómo nace y se desarrolla la responsabilidad social empresarial en Venezuela dentro del contexto histórico del país. En el primer período (1910 – 1930), los grandes empresarios venezolanos abren en sus empresas un espacio para ofrecer asistencia social. Este tipo de acción fue impulsada por el modelo de las empresas petroleras extranjeras, las cuales además de traer innovaciones tecnológicas, introdujeron en el área corporativa nacional una “nueva forma de relación

entre empresa - sociedad” (p. 141). Esta transformación se refiere a la responsabilidad social cuyo objetivo principal en aquel tiempo consistía en cubrir las necesidades y demandas de los empleados.

Entre 1930 y 1960 la actuación de las empresas en el sector social se amplía al dejar de referirse sólo al ámbito interno, para encargarse de zonas externas a la empresa. Aunque anteriormente existían algunos propietarios de comercios que colaboraban con grupos de ayuda social, en este período el apoyo a las comunidades se va a potenciar; especialmente con la creación de la figura jurídica de “fundación”, con la cual se erigen instituciones como la Fundación Venezolana Contra la Parálisis Infantil, entre otras iniciativas financiadas por el sector empresarial para diversas obras sociales.

La autora propone que en la década entre 1960 y 1970, los empresarios se plantean cambios en la concepción de responsabilidad social, producto tanto de la inquietud por la orientación del Estado a intervenir directamente en la vida económica, como por los resultados de un estudio presentado por Arturo Uslar Pietri en 1963 en el que exponía una imagen negativa de las empresas en la población. Ambos motivos refuerzan la necesidad de construir una idea de responsabilidad social más sólida. Seguidamente se inician reuniones entre los empresarios para determinar las áreas sociales que iban a asistir y cómo las iban a atender.

En el Primer Seminario Internacional De Ejecutivos (1963) se establece la primera definición de responsabilidad social empresarial: se entiende que abarca tanto áreas internas como externas de la empresa. Internamente el compromiso social consistía en mejorar la atención a los consumidores, procurar productos a bajos precios, y velar por los beneficios de los empleados. Externamente el deber de la empresa era cooperar con las comunidades aledañas a ellas, defender la democracia como sistema político y, sobre todo, respaldar la educación de grupos en estado de pobreza.

Un cambio económico va a impedir que la responsabilidad social empresarial extienda sus objetivos a zonas que aún no habían sido cubiertas, específicamente la salud y la cultura. Entre 1970 y 1980 se produce la nacionalización de la industria petrolera y, por tanto, se reduce la inversión social extranjera, con lo cual se debilita el apoyo social por parte del sector privado; la responsabilidad social empresarial queda casi en su totalidad en manos de PDVSA. Paralelamente a esta situación, surgieron las “fundaciones corporativas” que trabajaron especialmente el tema del cuidado ambiental y el sector cultural, con lo cual promocionaban sus empresas e intentaban obtener beneficios del Estado.

Entre 1990 y el año 2000, la apertura petrolera trajo nuevas empresas extranjeras cuya responsabilidad social se dirigía a atender el ámbito local. Producto de la crisis bancaria y la prolongada crisis económica se reduce el empresariado nacional. A finales del siglo XX, la responsabilidad social es dirigida por empresarios particulares y

asociados, que decidieron tomar como áreas de inversión la educación, la cultura, la salud, el ambiente y la atención de la pobreza.

Una vez expuesto el proceso de surgimiento de la responsabilidad social en Venezuela, Charo Méndez se propone mostrar las diferentes concepciones sobre responsabilidad social empresarial que han existido. Propone seis definiciones, con las cuales muestra cómo la comprensión de la responsabilidad social ha madurado a lo largo del tiempo:

- *Producir como responsabilidad fundamental*: la responsabilidad de la empresa con la comunidad es fabricar productos de calidad, además debe crear empleos, y realizar contribuciones fiscales. Debe garantizar el bienestar de sus empleados y sus familiares, debe beneficiar a los propietarios de la empresa a los consumidores y el Estado. Por lo tanto para que esto ocurra se debe velar por una producción excelente y constante.

- *Trabajo social industrial*: es una visión de responsabilidad social que se restringe a la atención y beneficio de los empleados de la industria, especialmente de los obreros. Se intenta mejorar los salarios y beneficios, de tal manera que la empresa actúe como protectora de sus trabajadores.

- *Filantropía empresarial y corporativa*: esta concepción señala que la responsabilidad social empresarial consiste en la atención de las necesidades de una comunidad, por lo tanto la empresa atiende sectores externos a ella. Para tal fin se usan recursos financieros y no financieros.

- *Inversión social*: implica que la responsabilidad social sea menos asistencialista e invertir en programas que promuevan el desarrollo social en las comunidades y que no se limite a cubrir una necesidad. Esta versión es la más utilizada, aunque se le critica porque las empresas buscan con ella imagen, reputación o lealtad.

- *Gestión de impacto socio-ambiental*: el concepto tiene base sobre la teoría de desarrollo sustentable, tiende a ser la más utilizada por las petroleras y extractivas.

- *Ciudadanía corporativa*: la responsabilidad social de la empresa es su participación como actor fundamental en la vida del país, especialmente en asuntos públicos. Se le critica por originar dudas al participar en políticas públicas.

La concepción actual que la población venezolana tiene sobre la responsabilidad social se centra en los programas sociales que realizan las empresas hacia las comunidades. Sin embargo, para las empresas la responsabilidad social es un asunto más complejo; consiste en producir beneficios a un público determinado y también a la propia empresa. Según Méndez, los beneficios que genera la responsabilidad social se puede originar de diferentes elementos, entre ellos:

*Público objetivo:* con lo cual se podría beneficiar a los accionistas, a los trabajadores y sus familias, a los proveedores de productos usados por la empresa, los clientes, la comunidad, la industria y el Estado.

*Alcances que reportan: beneficios comerciales* que obtiene la empresa cuando cumple la ley y mantiene buenas relaciones con el público, *beneficios inmediatos* que adquiere la empresa cuando realiza actividades que favorecen a los consumidores y recibe ingresos directos por ventas, *beneficios de la expansión del interés propio* como educación y entrenamiento que le otorgan prestigio, y por último *beneficios de bien común* que se manifiestan cuando la empresa realiza acciones de desarrollo social.

*Modalidades e instrumentos utilizados:* si la empresa utiliza un *voluntariado corporativo*, puede reducir costos de investigación y desarrollo, motiva a los empleados y reduce costos internos. Si la empresa realiza *donaciones y mercadeo social*, se refuerza la imagen de la empresa, y se incrementan las ventas del producto, también se genera una disposición de la gente a pagar más por un producto. Si se utiliza la alternativa de *impacto socio-ambiental* la empresa crea relaciones con la comunidad, tienen el apoyo de autoridades locales y tienen menos interrupciones políticas.

Otros beneficios que nacen de la responsabilidad social son la *reputación* que logra acumular la empresa a través de las diversas acciones sociales y la deducción de impuestos. En cuanto a la reputación, se puede afirmar que le otorga a la empresa cierto prestigio en la comunidad en la que trabaja, en el país y entre otras empresas. Por otra parte las empresas en Venezuela pueden *reducir una parte de los impuestos* que deben pagar al Estado a través de la donación de una porción de ese tributo a organizaciones sin fines de lucro.

Las empresas deben realizar una evaluación de la labor social que realizan, para ello es utilizado un instrumento que tiene el nombre de *Balance Social*. La autora explica que la herramienta ayuda a calcular el grado o nivel de cobertura que la empresa realiza en las diversas áreas sociales o áreas de inversión social, ya sea educación, salud, ambiente, nutrición, entre otras.

En el último capítulo la autora resume las diferentes formas de llevar a cabo la responsabilidad social empresarial. Se presentan tres modalidades de intervención social, una de ellas es el *apoyo a terceros*, que se refiere a la ayuda que se puede prestar a un grupo a través de donaciones, patrocinios, becas, voluntariado corporativo, y mercadeo filantrópico. Otra modalidad es la mencionada *gestión compartida* que se refiere a la asociación entre diversas empresas para llevar a cabo el apoyo a un grupo. Se puede llevar a su término a través de alianzas, convenios de cooperación interinstitucional y asociaciones empresariales de membresía. Finalmente se encuentra la modalidad *de ejecución propia* la cual abarca programas y proyectos empresariales y fundaciones corporativas.

Para concluir, Méndez presenta ciertas recomendaciones para llevar a cabo los programas de responsabilidad social y presenta un apartado, con las diferentes iniciativas sociales empresariales, es decir un conjunto de asociaciones, ONGs y fundaciones que son asistidas por empresas.

Ileana Anciano Echenagucia