



Universidad de
SanAndrés

UNIVERSIDAD DE SAN ANDRÉS

Departamento de Ciencias Sociales

Licenciatura en Ciencia Política

MÁQUINAS DE ESCRIBIR Y MÁQUINAS DE DECIDIR:

la influencia de la lectura de ficción en las decisiones políticas.

Autor: AXEL MALAMUD

Legajo: 23159

Mentor: DANIEL FRAIMAN

Colaborador: CARLOS GELORMINI

Buenos Aires, 30/5/2017

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción.....	4
Estado del Arte.....	9
Marco Teórico.....	24
Metodología.....	28
Experimento.....	32
Resultados.....	35
Conclusiones.....	42
Agradecimientos.....	46
Bibliografía.....	47
Anexo A.....	54
Anexo B.....	56
Anexo C.....	59



“So, in the interests of survival, they trained themselves to be agreeing machines instead of thinking machines. All their minds had to do was to discover what other people were thinking, and then they thought that, too”



Kurt Vonnegut, Breakfast of Champions

Universidad de
San Andrés

INTRODUCCIÓN

Piensen en un jefe ejecutivo a punto de tomar una decisión política unilateral y piensen cómo un texto de ficción puede dar forma a esa decisión. Piensen, luego, que si no lo hubiera leído, otra habría sido la decisión tomada. Esa es la motivación de esta investigación; el objetivo, demostrarlo.

La contingencia de las decisiones políticas es un fenómeno que ha sido reconocido implícitamente desde el inicio del análisis teórico de la toma de decisiones. Aunque nadie en particular lo menciona, los análisis propiamente políticos (que veremos más adelante) han incorporado diversos mecanismos a través de los cuales una decisión debe afrontar instancias de consenso, persuasión, negociación, recorte, imposición, asesoramiento, comprensión, etc. El punto subyacente a todos es que los determinantes de una decisión son múltiples y que no existe tal cosa como una pre-determinación absoluta y única en la toma de decisiones.

En esa línea, intentaré mostrar que las decisiones pueden cambiar de un día a otro; entre esos días y esas distintas decisiones, se argumenta aquí, puede estar operando la ficción.

Se concibe aquí a la toma de decisiones como la definen Dougherty y Pfaltzgraff: “decision-making is simply the act of choosing among available alternatives about which uncertainty exists” (1990, pp.469).

De ficción, por otra parte, se proponen dos perspectivas, complementarias, a fin de iluminar de la mejor manera posible el argumento central del análisis. La primera de ellas es ficción en un sentido amplio, como un “tratamiento específico del mundo”, o más precisamente, como “antropología especulativa” (Saer 1997). En esta línea, ficción no es lo contrario a la verdad, sino aquello que no pretende pasar por verdad (de manera

novelada) para decir algo sobre ella y sobre la realidad misma. Aunque Adorno refiera al arte en general, puede pensarse que si para él “el arte es magia liberada de la mentira de ser verdad” (pp.224), para este trabajo ese rol lo ocupa la ficción.

En un sentido más estrecho – y práctico para la investigación – definimos a la ficción como *writerly text* (Barthes 1974), esto es, un texto literario que apela a los lectores creativamente como escritores: “the writerly text is *ourselves writing*, before the infinite play of the world (the world as function) is traversed, intersected, stopped, plasticized by some singular system (ideology, genus, criticism) which reduces the plurality of entrances, the opening of networks, the infinity of languages” (1974, p.5). En este tipo de textos, el lector toma un rol activo en la *construcción-de-sentido*, que es personal y creativa y que le permite salir de la pasividad expectante, componiendo él mismo (subjektivamente) una historia que va más allá de su sujeto.

El consenso implícito mencionado y, por implícito, subyacente, se desprende de la reacción politológica frente al abordaje economicista de la toma de decisiones (Farnham 1990; Art 1973). Típicamente, la economía trata a los individuos como sujetos racionales, completamente conscientes de las alternativas posibles y completamente capaces de calcular tanto su probabilidad como su utilidad esperada. En estos sujetos – económicos – la toma de decisiones se limita a una elección en función de una maximización de utilidad, que culmina en una decisión óptima (Dougherty and Pfaltzgraff 1990).

Se dice aquí que un enfoque politológico – cualquiera sea – remarca la contingencia no porque cree que una decisión política, por política, es inasible y cualquier desenlace puede ser tanto como no ser; por el contrario, se enfatiza la contingencia como contrapartida del abordaje economicista que garantiza – siempre – un camino de acción óptimo.

Aunque diáfano, un abordaje economicista ha sido – casi – absolutamente desestimado en la ciencia política (Hilsman 1959, 1967; Huntington 1961; Neustadt 1960; Schilling 1961). Su nimio anclaje en la realidad lo vuelve inútil, ya sea en términos teóricos como prácticos, para los fines de un análisis político de la toma de decisiones: los actores políticos (individuales o colectivos) llevan a cabo medidas que pueden cambiar – y cambian – el rumbo de la historia; entender por qué devienen unas – y no otras – decisiones, esto es, entender la caja negra detrás de una decisión tomada, permite interpretar parte de la historia y, también, pensarla de allí en adelante.

Por tal motivo, esa caja negra ha sido abierta desde mediados de siglo XX (Farnham 1990). Alejándose del economicismo, en diversos estudios con diversos enfoques se han encontrado múltiples determinantes de la decisión política – he ahí la contingencia –, entendida más que como una entelequia abstracta, como una elección de una alternativa en medio del desarrollo de eventos, eventos situados en un contexto, elección hecha con información tan incompleta como inadecuada, con un entendimiento definitivamente parcial, y con un poder decididamente insuficiente (Hilsman 1967).

En esa condensada versión de lo que conforma una decisión política, encontramos los dos grandes pilares que han nucleado los múltiples determinantes mencionados: la agencia (el entendimiento) y las estructuras (el poder). Más adelante, veremos cómo la literatura fluye en esas direcciones, en solitario o interrelacionadas. Esta investigación no es la excepción, pero viene a introducir una variable que no ha sido contemplada. Se trata, como se anticipó al principio, de la ficción.

Todo esto supone una explicación, en términos de Snyder (en Dougherty and Pfaltzgraff 1990), “psicohistórica”: la relación entre la experiencia intelectual de un individuo y las decisiones explícitas que toma. Como tal, es muy difícil demostrar vínculos causales definitivos. Sin embargo, este trabajo tiene la pretensión de hacerlo, aunque reconociendo

los límites de esa empresa: aquí se intentará dar cuenta de una condición de posibilidad, una influencia causal en esencia, más que de una determinación constante e insalvable.

Esto implica reconocer que las variables que han sido estudiadas (y que serán mencionadas en el siguiente apartado) son manifiestamente relevantes. El propósito de esta investigación no es desestimarlas sino sumarse a su debate incorporando un nuevo dispositivo capaz de explicar lo que ocurre en esa caja negra de la toma de decisiones. El modo en que la ficción se interrelaciona con el resto de las variables es un asunto sumamente importante pero que escapa a las posibilidades de esta investigación.

No siempre la ficción será *el* determinante en una toma de decisión, pero puede serlo. Y si puede serlo, o incluso si resulta un determinante entre muchos, es imperioso que sea estudiado, pues lo que está en juego es nada más y nada menos que la historia. En efecto, Lasswell (1958) establece que “the study of politics is the study of influence and the influential”. Si la decisión es influencia, entonces este trabajo quiere demostrar que la ficción puede ser influyente.

Para tal fin, el diseño de la investigación se constituirá por una serie de experimentos que pondrán a prueba la condición de posibilidad postulada: a saber, que la ficción – un *writerly text* – puede afectar la toma de decisiones. En ellos, habrá un grupo tratamiento al que se le asignará una lectura de ficción, y un grupo control sin ese estímulo, que de todas formas leerá algún texto nimio: un artículo periodístico sin las características requeridas por un *writerly text*. En ambos casos, se tendrán los cuidados correspondientes a fin de que ningún texto predisponga al lector en una dirección tendenciosa para los fines del experimento o, al revés, para su refutación. Finalizado el período de lectura, se les hará un cuestionario a ambos grupos. Ese cuestionario contendrá preguntas sobre temas de discusión parlamentaria en donde deberá dar cuenta

de sus preferencias en el asunto. Esas preferencias serán lo que permitan inferir la decisión que esa persona (jefe del ejecutivo) hubiera tomado unilateralmente.

Para concluir la introducción, aquí debajo desarrollamos un cuadro (figura 1) en el que se sintetizan las definiciones de la variable independiente y de la variable dependiente:

Figura 1.

Variables	Definición	Autor de referencia
Variable Independiente: Ficción	En sentido amplio: “un tratamiento específico del mundo” (...) “antropología especulativa”	Saer 1997
	En sentido concreto: the writerly text is <i>ourselves writing</i> , before the infinite play of the world (the world as function) is traversed, intersected, stopped, plasticized by some singular system (ideology, genus, criticism) which reduces the plurality of entrances, the opening of networks, the infinity of languages”	Barthes 1974
Variable Dependiente: Decisiones	En sentido amplio: “decision-making is simply the act of choosing among available alternatives about which uncertainty exists”	Dougherty y Pfaltzgraff 1990

ESTADO DEL ARTE

Como se mencionó, la literatura puede dividirse en dos grandes cuerpos sobre los distintos determinantes de la toma de decisiones: el abordaje estructural y el abordaje de agencia. Debe aclararse que no se trata de grupos homogéneos, sino que cada uno de ellos tiene divisiones internas de acuerdo a los distintos argumentos y mecanismos que postulan. Veremos, incluso, que muchas veces los grupos – los mecanismos – se interrelacionan.

Un abordaje estructural se enfoca en determinantes no solo que el individuo no controla, sino que le son ajenos. La acción individual, es decir, la decisión, en este abordaje está estructurada. Eso equivale a decir que está determinada o influida por un sistema al que el individuo pertenece, en el que está obligado a desarrollarse y en virtud del cual toma las decisiones.

Un argumento estructural que ha sido reiteradamente analizado es el que propone a la política burocrática como motor de las decisiones. En contraposición a la idea de un decisor completamente aislado, los defensores del argumento burocrático postulan que los procesos intelectuales de los individuos son irrelevantes para explicar las decisiones (Farnham 1990). En cambio, es la posición organizacional quien determina la postura sobre política. Allison (1971) menciona una frase atribuida a Don K. Price que evoca perfectamente este pensamiento: *where you stand depends on where you sit*.

No se trata de que no existen individuos con preferencias, sino de que los individuos tienen preferencias que se asignan por su lugar en la estructura burocrática. Las decisiones de gobierno no son resultantes de una empresa individual, sino el producto del entrecruzamiento de intereses burocráticos, que después de procesos de negociación en

los que el ejecutivo es un burócrata más, generan resultados inintencionados (Farnham 1990).

La versión más extrema de este argumento considera que la burocracia no tiene control alguno desde el ejecutivo – que no debemos olvidar, es el decisor que nos importa –. En esos casos, la burocracia es un dispositivo que imposibilita la dirección política (Kaufman 1981; Heclo 1977). De acuerdo a esta postura, las preferencias individuales, incluso perdiendo autonomía al ser resultado de intereses burocráticos, son irrelevantes, pues no tienen manera de traducirse en acción efectiva. Así, esta versión radical del argumento es igualmente radical en sentido estructural, pues deja espacio cero para la manifestación de la individualidad del jefe del ejecutivo. Aquí, ese decisor no tiene poder alguno para poder actuar de un modo distinto al que dicta la burocracia.

La versión menos extrema, en cambio, aunque establece que la burocracia interfiere la dirección, le da más poder al ejecutivo, es decir, a las preferencias individuales (fruto de los intereses burocráticos). Estas son las teorías de principal-agente, para las que la burocracia sufre la presión jerárquica desde arriba que le permite al ejecutivo controlarla eficazmente y, aunque todavía los intereses se definen por pujas burocráticas, está en una gran posición de negociación (Daley 1984; Sabatier and Mazmanian 1981; Abney and Lauth 1982).

Si bien las burocracias son independientes *de jure*, esto es, institucionalmente, no lo son *de facto* (Moe 1982; Weingast and Moran 1983). El ejecutivo tiene diversas herramientas para controlarlas: instituciones, manipulación de personal, control de la estructura organizacional, (des)provisión de recursos vitales (principalmente económicos), ejercicio directo de la autoridad, etc. (Wood 1988; Wood and Waterman 1991; Bendor and Moe 1985; Ringquist 1995). En función de todas estas vías, el ejecutivo disfruta de una influencia prácticamente total sobre las agencias administrativas (Furlong 1998;

Waterman, Wright and Rouse 1994), de modo que la decisión termina siendo una acción del ejecutivo sin obstaculización de los cuadros burocráticos (Cohen 1985). Aunque lo que se piensa depende de dónde se está, lo que se piensa puede traducirse en acción.

Existe, todavía, una postura más respecto del rol de la burocracia, que funciona como un punto intermedio entre las dos opciones previamente desarrolladas. Se trata de aquella en la que se consideran tanto presiones externas (esto es, desde arriba) como presiones internas (esto es, la fuerza de la burocracia misma).

En la medida en que se contemplan ambos polos de influencia, el foco aquí reside en la generación de consenso como fundamento de la toma de decisiones. No solo no hay un control ilimitado de parte del ejecutivo, sino que también las propias agencias burocráticas son múltiples y heterogéneas. De entre todas estas fuerzas, ya sean centralizadoras desde las jerarquías, o centrifugas desde las burocracias, sale una decisión consensuada que, en forma alguna, puede decirse que sea producto de una empresa individual (Krause 1994; Meier; Rourke 1984; Modelo 3 en Allison 1971).

Esta vertiente de los argumentos burocráticos está íntimamente emparentada con otro mecanismo estructural que podríamos denominar procedimental. De acuerdo a este, los procesos políticos tienen un impacto crítico en la toma de decisiones: la manera en que se toman las decisiones influye en el tipo de decisiones que se toman (Huntington 1961; Halperin 1974).

Si bien esto es un supuesto que se asume en el argumento burocrático, aquí no se asume, necesariamente, el rol de la burocracia. El núcleo de este argumento es, también, la construcción de consenso entre los participantes – no necesariamente burocráticos – que tienen el poder de influir en el decision-making.

Antes de llegar a ese final del proceso, entre todos los participantes existe una dinámica de conflicto, persuasión y negociación (Hilsman 1959; Neustadt 1960). En lo que concierne al ejecutivo, él también persuade y presiona haciendo uso de todo el poder a su alcance. En algunos casos, el presidente toma una decisión que él mismo eligió; en otras, cede frente a las influencias del resto de los participantes (Hilsman 1967; Schilling 1961).

Todavía dentro del cuerpo de literatura estructural, resta un último mecanismo por mencionar: recursos del ejecutivo. De una manera u otra, se trata de recursos que le otorgan al ejecutivo poder; ese poder, luego, se transforma en discrecionalidad. Y la discrecionalidad, finalmente, es una forma de que el ejecutivo tome decisiones exclusivamente unilaterales. Así, se trata de un mecanismo a través del cual las preferencias individuales del decisor pueden cristalizarse sin interferencia.

Los argumentos ya mencionados respecto del control del ejecutivo sobre la burocracia, aunque hubiera sido inadecuado situarlos únicamente aquí, es pertinente que vuelvan a ser mencionados. Todos ellos están amparados en poderes formales que el ejecutivo detenta y, en tanto tales, son parte de los recursos institucionales que aquí incumben.

Ahora bien, los recursos que aquí atañen exceden los mecanismos de control de la teoría de principal-agente. Bonvecchi y Zelaznik¹ los categorizan según sean institucionales, fiscales o partidarios.

Dentro de los primeros, además del control de la estructura burocrática, debemos incluir el poder de veto y el de decreto autónomo (si es que los hay). E inclusive, cuando los haya, es relevante el modo en que están especificados en la estructura formal, pues muchas veces son redactados con un nivel de ambigüedad que facilita la ulterior discrecionalidad (Moe and Howell 1999).

¹ N/S

Dentro de los segundos, es relevante el nivel de manipulación que pueden tener respecto de las transferencias intergubernamentales (Bonvecchi y Lodola 2012). Y por último, en lo que concierne a los recursos partidarios, se vuelve fundamental su relación con el contingente legislativo, la cohesión de su partido y la posición del partido, ideológicamente, respecto del resto del sistema partidario.

Este último tipo de recursos sirve para salir de la literatura centrada en la estructura, pues incorpora nociones contextualistas que, aunque no son propias del cuerpo de literatura que ha abordado la toma de decisiones desde la agencia, se aproximan y nos sirven para entrar en él.

En la medida en que aquellas se tratan de herramientas de las que el ejecutivo dispone pero sobre las cuales tiene casi nula influencia, es correcto que sean incluidas como mecanismos estructurales. Sin embargo, es evidente que no se trata de una determinación categórica, tal y como eran las visiones extremas de la burocracia.

De hecho, Light (1999) llama capital político a ese tipo de recursos, e incluye algunos más tales como opinión pública (Calvo 2007), margen electoral, patronazgo y reputación. El límite entre lo que es estructural y lo que es contextual parece, con estas incorporaciones, menos claro.

Las nociones contextuales no son ni puramente sistémicas ni puramente de agencia. Los actores políticos no actúan en un vacío (Neustadt 1986): tienen un entorno, y ese entorno delimita las posibilidades de acción dentro de las cuales pueden elegir distintas alternativas. No son ni “unmoved movers” (Greenstein²), ni tampoco, agregamos, ‘moved unmovers’.

² N/S

Nuevamente, no es extraño sentir reminiscencia por algunos argumentos estructurales (como los que contemplan procesos, o el punto medio de las burocracias). Después de todo, los contextos suelen ser estructuras. Aquí, sin embargo, nos comenzamos a desviar de las estructuras (rígidamente concebidas) en dos direcciones: en primer lugar, se suele pensar al contexto en relación a fenómenos psicológicos; en segundo lugar, se enfatiza que la relación entre contexto (fenómenos políticos) e individuo (fenómenos psicológicos) es bidireccional (Hermann 1986; Tetlock 1985).

Es en esos puntos, precisamente, donde se da el punto de contacto respecto del abordaje de la toma de decisiones desde una perspectiva de agencia. Este enfoque, a diferencia del estructural, se construye a partir de una perspectiva subjetiva del individuo en el decision-making. A través suyo, se encarga de destacar los procesos mentales que atraviesan a los individuos al momento de elegir y tomar decisiones, más allá de la interacción con otros actores, individuales o colectivos (Snyder and Diesing 1977).

El caso más extremo de este enfoque, atisbado ya en el apartado anterior, es el de la teoría economicista del decision-making. Ella destaca – *en exceso*, es la crítica del resto de la literatura – la importancia y, fundamentalmente, las capacidades del individuo decisor. Claro que el abordaje de agencia, por definición, enfatiza el rol del individuo. Sin embargo, la literatura politológica considera al individuo en una función política. Esta salvedad no es compartida por la teoría económica de la toma de decisiones. En ella, todas las alternativas disponibles están contempladas y su correspondiente evaluación, junto con la de sus utilidades y probabilidades, culmina en la decisión tomada. Esa decisión, que es óptima, está al alcance de un mero análisis por parte del individuo.

No tendría sentido aquí mencionar trabajos de economía propiamente. Sí, en cambio, existen algunos que insisten con esta perspectiva aun siendo parte de empresas más bien politológicas (Braybrooke and Lindblom 1963; Dimock 1958; Singer 1963; Russett 1963).

De todas formas, son los menos, y la literatura en general ha virado a otras variantes dentro del abordaje de agencia, o a derivado en el otro gran cuerpo en cuestión. Este rechazo a la visión económica del decision-making es, esencialmente, un gesto de la ciencia política en tanto ciencia y en tanto política: no es realista – ni relevante teórica o empíricamente, por ende – concebir un fenómeno político como uno económico o administrativo; ningún conocimiento puede extraerse de él si no se lo delimita debidamente.

Si decíamos que las nociones contextuales, en tanto psicológicas, nos aproximaban al enfoque de agencia, es porque existe un segundo gran argumento dentro de este cuerpo que destaca los factores cognitivos al momento de tomar decisiones.

Este mecanismo se enfoca en las operaciones mentales de los individuos al momento de procesar información, información que será la base de la decisión que se tomará. Por consiguiente, no hay que tratar al modo en que se percibe la información como un accidente aleatorio. Esa información, ya sea del mundo o de otros actores, diverge de la realidad al ser percibida en consonancia con patrones que pueden detectarse y estudiarse sistemáticamente (Jervis 1976).

Algunos estudios se han hecho de acuerdo a factores propiamente cognitivos (Jervis 1976; Steinbruner 1974; Stein and Tanter 1980); otros se han enfocado en factores más de carácter motivacional o emocional (Janis and Mann 1977; Etheredge 1978; Lebow 1981; McDermott 2004, 2009; Loewenstein and Lerner; Schwarz 2000) y, por último, algunos se han propuesto observar la interacción de ambas posibilidades mencionadas (George 1980).

Los temas políticos están ensombrecidos por complejidad, información incompleta, conocimiento insuficiente, etc. Por ende, cuando un tema político denota múltiples valores

que compiten entre sí, el decisor se encuentra en una situación difícil de resolver con técnicas analíticas (George 1980). Es en esos casos que los factores cognitivos o motivacionales entran en juego, de manera inconsciente, por supuesto.

Más allá de los dispositivos cognitivos en particular, George (1980) enfatiza que los procesos mismos de percepción, cognición, cálculo y elección están sujetos a límites que son de su propia naturaleza. La mente, por defecto, estructura la realidad, reduciendo su complejidad y simplificando. Esto lleva a los individuos a trabajar siempre con distorsiones auto-elaboradas de la realidad que, sin dudas, pueden afectar al decisor en la toma de decisiones.

Una tercera opción dentro de los argumentos de agencia es la que se concentra en las cualidades del decisor. Lo que típicamente se observa, en función de ello, es la personalidad (Jervis 1980; Bem and Allen 1974; George and George 1964; Friedlander and Cohen 1975).

En un segundo orden, el tipo de personalidad puede influir tanto en el modo en que procesamos información como en el modo en que procesamos consejo y asesoramiento. De acuerdo al modo en que cada individuo aprenda, los grupos y asesores pueden llegar a ser perjudiciales para la toma de decisiones (Janis 1973; Kowert 2002).

Pero además de la personalidad, se han tomado en cuenta también las aptitudes, el temperamento, la experiencia, su reacción frente al stress y la presión (Hermann 1986), etc. De ninguna forma puede decirse que se trata de nimiedades, pues, por ejemplo, la capacidad de persuasión y negociación – que tan fundamental era en algunos argumentos estructurales – tiene un anclaje esencial en este punto (Neustadt 1960).

Aquí finalizan los argumentos que deben ser mencionados con exclusividad respecto de uno u otro cuerpo de literatura. Sin embargo, se ha dejado de lado – intencionadamente –

la discusión quizás más rica sobre el asunto, discusión en la cual esta investigación se inserta.

No se ha dicho nada, aún, de las *creencias o preferencias*. El motivo es sencillo: no puede decirse que pertenezcan con exclusividad a ninguno de los dos enfoques. Los dos los necesitan y, sin embargo, los dos son conscientes de que por sí solas, las creencias no pueden explicar una decisión.

En efecto, los cuerpos de literatura señalados son estructurales o de agencia en un sentido estrecho: proponen modos en que las preferencias se manifiestan, pero no se preocupan por esas preferencias aunque cuenten con ellas para sus argumentos. Por eso no se ha dicho nada aún, y por eso esta investigación se inscribe precisamente en ese silencio.

Jervis (1980) establece: *"To trace the perceptions and calculations of statesmen as they work through a complex problem provides an intuitively satisfactory explanation. But this approach may exaggerate the autonomy of decision-making and the decision makers"*. Y esta exageración puede ser cierta tanto por motivos estructurales o de agencia como los destacados durante toda la sección.

Está claro que, sin embargo, sin creencias ni preferencias no hay decisiones. Podríamos repasar cada uno de los argumentos aquí provistos y siempre, en algún momento, podremos detectar la presencia de una creencia, de un valor, de una preferencia siendo ejecutada, intentando ser tomada en cuenta, luchando por formar parte de la decisión final.

Y precisamente porque las preferencias son el corazón tanto de los enfoques estructurales como de agencia, es que los argumentos marxistas han sido demorados hasta este momento.

Claro que el marxismo tiene un corte marcadamente estructural: la posición económica determina la posición ideológica, y la posición ideológica determina no solo lo que hacemos sino, en función de la posición económica, lo que somos.

Argumentos marxistas más heterodoxos (Przeworski 1985), se abstraen de la variable económica y establecen que la pertenencia a una clase (que determina lo que hacemos y lo que somos) depende también de un ejercicio de voluntad, de una lucha subjetiva.

Sea como fuere, sería injusto incluir argumentos marxistas en lo que fue descrito como enfoques estructurales. Aunque sea un argumento de esa índole, el foco es otro: aquí lo relevante son las preferencias, mientras que en el cuerpo de literatura relevado el foco son el devenir de las preferencias en el sistema político. El marxismo, en ese sentido, dice poco y nada.

Una situación análoga ocurre con nuestra propuesta sobre ficción. Tras relevar el cuerpo de literatura vinculado con la agencia, es evidente que, así como resultaría equivocado situar en el enfoque estructural al marxismo, lo mismo acontece con el argumento de esta investigación en el de agencia. Por supuesto, tiene una afinidad esencial con esa literatura, pues ciertamente es un argumento de esa índole. Sin embargo, el punto no es cómo las preferencias se manifiestan, sino las preferencias mismas. En este caso, a través de una explicación “psico-histórica” que, por supuesto, deviene de la literatura de agencia.

Tomando recaudos, Jervis (1980) propone que en lugar de hablar de cálculos o estrategias en base a creencias, deberíamos hablar de “interest-driven perceptions”. Así, al menos las creencias están dirigidas a objetivos tangibles y la discusión no se pierde en el abstracto de lo que podría ser una creencia. Y en ese caso, establece, más que de racionalidad habría que concebir a la relación entre creencias y políticas – y decisiones –

como una de racionalizaciones. Estas racionalizaciones estarían, pese a todo, motivadas por creencias.

Pertinentemente, en D'Adamo y Calabró (1998) presentan un marco conceptual en el que existen cuatro tipos de racionalidad posibles – de racionalizaciones –: estratégica, limitada, encontrada y de acuerdo a valores. Sea como fuere, las creencias subyacen a cualquier tipo de racionalización, e incluso se manifiestan de manera explícita en la última de ellas.

Aunque se intente delimitar el campo de las creencias, a menos que se conciba al hombre como un autómatas – cosa que ninguno de los argumentos provistos hace – es evidente que tienen un rol fundamental; el de la materia prima de las decisiones. Muchos de los textos, incluso, aluden el rol de las ideologías tal como ha sido señalado en base a las creencias (Light 1999; George 1980; Izmirlian Jr. 1969).

Como se mencionó en la introducción, estudiar sistemáticamente las creencias en función de la toma de decisiones es una empresa ardua y compleja. Lo que es más, si se piensa que incluso al hacerlo se pueden predecir o explicar todas las decisiones, se incurre en una equivocación trascendental.

Ha habido, pese a todo, un gran análisis de las preferencias y las decisiones, el de Tsebelis (1995). Aunque con otro propósito, dicho trabajo hizo hincapié en las preferencias de los actores políticos. Si lo pensamos en términos individuales, cada actor tiene un conjunto de preferencias ideales, que entra en disputa con otros actores (de veto) que compiten por el designio de la decisión final. Podríamos pensar que cada una de las variables aquí mencionadas afecta la probabilidad de que un actor individual imponga, unilateralmente, su propio sistema de creencias, valores e intereses. El insight de la investigación que aquí se propone es análogo.

El punto que esta investigación quiere hacer es que hay un modo en que las creencias y las preferencias pueden sufrir cambios volátiles, en poco tiempo, y eso puede afectar profundamente la decisión en cuestión. Ese modo es la ficción: ni más ni menos que la lectura de un libro.

Como fue establecido, se trata de una condición de posibilidad. En tanto tal, está sujeta a la interacción con el resto de las variables que a este comentario preceden. No es objeto de esta investigación preocuparse por ello, y queda pendiente para futuras incursiones.

De modo que son dos las perspectivas que entran en juego con el análisis de la toma de decisiones: una actitudinal (las preferencias y los valores) y otra procedural (procesos políticos) (Hall and Brace 1989). Estas dos perspectivas son complementarias e implican dos niveles de análisis interrelacionados; esta investigación se encuentra en el primero. A saber, la perspectiva actitudinal, o lo que podríamos llamar, una convicción pre-decisional. Esa convicción, luego, debe transformarse en acción efectiva de acuerdo a un proceso que unas veces es más restrictivo (por ejemplo, con el control externo nulo de la burocracia) y otras veces absolutamente permisivo (por ejemplo, con los recursos para la discrecionalidad).

Aquí, y es lo que se hará más adelante, lo que motiva el análisis es intentar observar si la ficción puede hacer cambiar una decisión deseada en el corto plazo en función de las preferencias, más allá de los procesos, sobre los que no hay consenso de cuáles y cómo influyen en cada decisión.

La traducción de la convicción pre-decisional en decisión efectiva, como se dijo, es una segunda discusión, tan o más rica que la primera, pero que necesita de una respuesta a la pregunta que la antecede para poder investigarse.

Aclarado esto, aquí abajo presentamos un cuadro de elaboración propia (figura 2) que sintetiza la discusión desarrollada en este capítulo de la investigación. Cabe hacer la aclaración de que, en el cuadro, las variables dependientes no se mantienen constantes para reflejar adecuadamente la especificidad de cada debate teórico. Sin embargo espero haber dejado claro los mecanismos mediante los que, en cada caso, las variables dependientes se transforman al fin y al cabo en decisiones.

Figura 2.

Abordaje Teórico	Debate Teórico	Principales	Variables
Macro	Micro	Exponentes	Utilizadas
Estructuralismo	Política Burocrática Extrema	Farnham 1990 Allison 1971 Kaufman 1981 Hecló 1977	VI: posición organizacional VD: postura política
	Política Burocrática Moderada	Daley 1984 Sabatier and Mazmanian 1981 Abney and Lauth 1982	VI: posición organizacional VD: posición de negociación
	Política Burocrática Leve	Moe 1982 Weingast and Moran 1983 Wood 1988 Wood and Waterman 1991 Bendor and Moe 1985 Ringquist 1995 Furlong 1988 Waterman, Wright and Rouse 1994	VI: posición organizacional VD: posición de negociación concebida como relación principal- agente

		Cohen 1985	
	Política Burocrática Mixta	Krause 1994 Meier Rourke 1984 Allison 1971	VI: consenso entre múltiples burocracias VD: decisión
	Procedimientos	Huntington 1961 Halperin 1974 Hilsman 1959 Hilsman 1967 Neustadt 1960 Schilling 1961	VI: procedimientos de toma de decisión y consensos VD: decisión
	Recursos	Wood 1988 Wood and Waterman 1991 Bendor and Moe 1985 Ringquist 1995 Furlong 1998	VI 1: recursos institucionales VI 2: recursos fiscales VI 3: recursos partidarios VD: decisión
Waterman, Wright and Rouse 1994 Cohen 1985 Bonvecchi y Zelaznik Moe and Howell 1999 Bonvecchi y Lodola 2012			
Contextualismo		Light 1999 Calvo 1997 Neustadt 1986	VI: capital político y contexto VD: decisión
Agencia	Economía	-	-
	Economía política	Braybrooke and Lindblom 1963	VI: capacidades racionales

		Dimock 1958 Singer 1963 Russet 1963	VD: decisión
	Psicología	Jervis 1976 Steinbruner 1974 Stein and Tanter 1980 Janis and Mann 1977 Etheredge 1978 Lebow 1981 McDermott 2004 McDermott 2009 Loewenstein and Lerner Schwarz 2000 George 1980	VI 1: factores cognitivos VI 2: factores motivacionales y/o emocionales VI 3: interacción entre las anteriores VD: decisión
	Personalidad	Jervis 1980 Bem and Allen 1974 George and George 1964 Friedlander and Cohen 1975 Janis 1973 Kowert 2002 Hermann 1986 Neustadt 1960	VI: temperamento VD: decisión
	Creencias	Jervis 1980 D'Adamo y Calabró 1998 Light 1999 George 1980 Izmirlan Jr 1969 Tsebelis 1995	VI 1: racionalidad estratégica VI 2: rac. limitada VI 3: rac. encontrada VI 4: rac. de acuerdo a valores VD: preferencias

MARCO TEÓRICO

Si decimos que esta investigación se desprende de la literatura de agencia, entonces nuestro énfasis debe estar en el individuo. Y así es: lo que hilvanará lógicamente todo el argumento son las preferencias individuales.

Aunque concebir de esta manera estrecha a una decisión pueda resultar no del todo real, no es la primera vez que se ha hecho (Tsebelis 1995) y, además, tiene la ventaja de resaltar más claramente un eventual hallazgo: “consider decision-making that is delegated to one individual player. By definition, the policies selected by this person will reflect his ideal point” (pp. 295).

Aquí se supone algo similar: las preferencias representan las políticas/decisiones que se tomarían idealmente. La objeción posible en términos de que aquellas políticas/decisiones se tomarían de ser posible de acuerdo a otras variables, en este momento inicial de la discusión no es pertinente. Esa objeción es de otro orden, y debe atenderse en una investigación ulterior que esté dispuesta a llevar a cabo un análisis sobre la base de los hallazgos a los que se pretende arribar.

Por estos motivos es que he concebido a la relación entre ficción y toma de decisiones como una condición de posibilidad. La ficción, ya se dijo, puede afectar la toma de decisiones a través de una modificación en las preferencias. Si la afecta siempre depende del resto de las variables intervinientes en la toma de decisiones, mencionadas todas en la sección anterior, y ese es un análisis que, insisto, excede al presente.

La relación entre ficción, la variable independiente de este trabajo, y toma de decisiones, la variable dependiente, es sencilla: la primera puede influir en la segunda. La hipótesis

subyacente es que leer un texto de ficción puede cambiar las preferencias, y esas preferencias llevar a una decisión distinta de la que se hubiera tomado sin leer ese texto.

No puede tratarse, sin embargo, de cualquier texto de ficción. Si por ficción entendemos lo que Barthes (1974) denomina *writerly text*, entonces se trata de un texto que no sea de literatura popular, best-seller, ni un texto literario que involucre al lector pasivamente, como un espectador de una situación a la que no puede acceder más que como voyeur.

El tipo de texto, entonces, debe ser uno que invite al lector a participar activamente de la experiencia que propone la literatura, componiendo él mismo, es decir, subjetivamente, una historia que lo excede como sujeto. En ese sentido, se trata de textos que implican una construcción-de-sentido por parte del lector/autor, produciendo, de esa forma, lo que Saer (1997) considera un “tratamiento específico del mundo”. O también, “antropología especulativa”, que fue otro de los modos en que se definió a la ficción previamente.

Detrás de estas nociones de ficción podría pensarse que lo que está en juego es una manera de entender la transmisión de conocimiento. Puede concebirse como una relación de dominación, con vínculos pasivos, o como una relación de emancipación (Rancière 2010).

En la primera, el aprendiz (Rancière lo plantea en términos de espectador, y nosotros podríamos hacerlo respecto de lector) únicamente perpetúa el ciclo: aprende a saber que existe una distancia (inacabable) entre lo que él sabe y lo que el maestro quiere que sepa. En la segunda, el aprendiz aprende a pensar por sí mismo, en función de un maestro que ignora esa distancia, y exhorta al aprendiz a asociar y disociar él mismo aquello que él quiera. Esta es, ciertamente, la relación que propone un texto de ficción como la hemos definido: un *writerly text* ignora la distancia e involucra activamente al lector/autor para que componga “su propio poema con el poema que tiene delante” (Rancière 2010, pp.20).

Si por toma de decisiones entendemos “simply the act of choosing among available alternatives about which uncertainty exists” (Dougherty and Pfaltzgraff 1990, pp.469), ¿cómo exactamente un jefe ejecutivo próximo a tomar una decisión unilateral va a cambiar sus preferencias leyendo?

El mecanismo causal que aquí se postula es que la lectura de un *writerly text*, en ese juego de composición subjetiva emancipadora, atribuye una sensibilidad particular al lector/decisor, cuyas preferencias son susceptibles a esa sensibilidad nueva.

Pero ¿de qué se está hablando cuando se menciona sensibilidad? Aunque uno puede estar intuitivamente de acuerdo con la afirmación que precede a la pregunta, es necesario aclarar más de qué se trata.

Sensibilidad, que etimológicamente proviene del término *sensibilitas*, implica la cualidad de poder percibir estímulos por medio de los sentidos. Ahora bien, las sensaciones que de los sentidos se desprenden pueden provenir de dos dimensiones: lo físico y lo psicológico. De hecho, una de las acepciones que la RAE establece para la palabra *sensación* es “percepción psíquica de un hecho”. La psicología misma parte de esa premisa para subsecuentes definiciones de sensibilidad, relacionadas con diferentes facultades emocionales.

La neurociencia ha atacado el problema de medir la sensibilidad mediante el instrumento de medición proveniente de la denominada *Teoría de la Mente* (abreviado TOM).

En particular – y quizás aquí sea evidente el desprendimiento del argumento respecto de la literatura de agencia – este trabajo, en clave neurocientífica, establece que la sensibilidad se trata de “la capacidad de darse cuenta de que los otros tienen deseos y creencias diferentes de las nuestras y que su comportamiento puede ser explicado en función de ellos” (Manes y Niro 2014, pp.214).

En efecto, esta investigación se construye a partir de los hallazgos del trabajo de Kid and Castano (2013) publicado en la prestigiosa revista Science, quienes encontraron que la lectura de ficción (definida también como *writerly text*) produce un mayor grado de teoría de la mente en los lectores: “readers of literary fiction must draw on more flexible interpretive resources to infer the feelings and thoughts of characters. That is, they must engage TOM processes” (2013, pp. 378).

Este mayor entendimiento y reconocimiento de los estados subjetivos de los demás (a través de la lectura de un texto de ficción) es aquello que este trabajo plantea que produce un cambio en las preferencias, siendo las preferencias reportadas en un cuestionario durante el experimento, el indicador principal de la decisión que se hubiera tomado idealmente.

Se espera observar que esas decisiones, en función de las mentadas preferencias, presentan patrones distintos que las que se desprenden del grupo control, no sometido al estímulo de la ficción.

METODOLOGÍA

Con respecto a la metodología, esta investigación es explicativa con un enfoque cuantitativo. Particularmente, utiliza métodos propios de la ciencia para llevar a cabo un diseño experimental.

El objetivo del experimento es demostrar que la ficción (variable independiente) influye en la toma de decisiones (variable dependiente), en función de una modificación en las preferencias del decisor a través de la *Teoría de la Mente* que el *writerly text* le provee.

El experimento usa a las preferencias como indicadores de las decisiones que los individuos llevarían a cabo idealmente. Asimismo, se controla por lectura de no-ficción (ver anexo A).

Por otra parte, el texto de ficción fue elegido de acuerdo a los mismos criterios con que Kidd and Castano (2013) los eligen, de modo de replicar lo mejor posible sus hallazgos: premiaciones y opinión de críticos renombrados. El texto literario en cuestión es *Mano de Obra*, de Diamela Eltit (ver anexo B), ganadora del premio Altazor en tres oportunidades y actualmente Distinguished Global Professor of Creative Writing in Spanish en NYU.

Para aprehender de la mejor manera el impacto de la ficción a través de TOM, en las preferencias/decisiones políticas, el primer paso es delimitar el abanico de decisiones posibles. Como tal cosa resultaría imposible e, incluso cuando posible, inviable para esta investigación, el experimento se focaliza en un tema particular que, por su robustez, funciona en tres dimensiones a la vez: la política, la económica, y la cultural – si es que tiene sentido hablar de ellas por separado y no como una unidad social que es, a fin de cuentas, de lo que se trata el dilema de la *ley de hidrocarburos*. Y es precisamente por su

carácter social que se vuelve relevante tanto como materia prima de decisiones políticas como del experimento en cuestión de esta investigación.

El escenario de este tema se construye a partir de un trade-off básico e inicial: aquel que existe entre los eventuales beneficios económicos y la calidad de vida de las personas. La Nueva Ley de Hidrocarburos (proyecto de ley número 27007) que, en concreto, todavía está sometida a debate parlamentario postula la incorporación a la Ley anterior de hidrocarburos (número 17319) de un método de explotación novedoso – el fracking –, amén de nuevos sistemas de licitación y adjudicación, de sistemas de concesiones, regalías y rentas, etc. Asimismo, todas estas innovaciones se harían bajo el espíritu del decreto 929/13, que está destinado a promover las inversiones. Lo controversial de todo esto son los problemas asociados al fracking. En primer lugar, consideraciones ambientales. En segundo, las consecuencias que tiene en el ritmo de vida de las personas vinculados tanto directa como indirectamente a la producción de petróleo (alcoholismo, familias paralelas, trastornos psicológicos, ludopatía) (Arroyo 2015). Finalmente, en tercer y último lugar, el avasallamiento que supone frente a los derechos de los Pueblos Originarios sobre esas mismas tierras sujetas a la eventual explotación via fracking.

Cabe mencionar respecto de este último punto la ley 26160, sancionada en 2006 pero prorrogada en 2009 por inejecución. Ella atiende una de las demandas más sentidas de los Pueblos Originarios: el reconocimiento constitucional de “la posesión y propiedad comunitarias de las tierras que tradicionalmente ocupan” (Art. 75, Inc. 17, Constitución Nacional). No obstante el marco normativo vigente, las Comunidades Indígenas han soportado en los últimos años numerosas y reiteradas amenazas, atropellos y desalojos en sus propios territorios.

Lo que aquí está en juego no es sencillamente un derecho de propiedad, sino una cultura diferente, en desventaja, y maltratada. El reclamo de las tierras, por consiguiente, excede las tierras per se y abre un debate aún más profundo.

Una decisión en este asunto, entonces, vacila entre la adopción de la nueva ley y lo contrario. En esas dos opciones está en juego la calidad de vida de las personas involucradas, el medioambiente, los derechos de los Pueblos Originarios y, también, ingresos estatales sumamente considerables, así como, a la vez, un supuesto resguardo a largo plazo en términos de soberanía.

El asunto puede problematizarse aún más si se contemplan todas las posibles tipificaciones del problema del fracking, e incluso de las regulaciones de los aspectos de la vida aparentemente afectados por el sistema de extracción.

La presunción, entonces, es que en caso de haber un alto nivel de TOM, el decisor priorizará de manera más urgente el medioambiente, la calidad de vida de los ciudadanos y el respeto de la propiedad de las tierras por sobre los ingresos económicos y las razones políticas de persecución de soberanía.

Es evidente y es, a la vez, necesario aclarar que los mencionados ingresos económicos y las razones políticas pueden ser pensadas, a futuro, como medios para conseguir fines que coinciden con las razones por las que el decisor valoraría negativamente la ley. Sin embargo, es importante resaltar la temporalidad de la decisión: las consideraciones largoplacistas pueden ser válidas pero pueden perder relevancia cuando el corto plazo, anterior cronológicamente, se vuelve una instancia temporal necesaria y anterior, también en términos filosóficos, para llegar a ese futuro avizorado. Y esto es un comentario que, a fin de no abrir una controversia más, permanece ajeno a la discusión iusnaturalista *versus* utilitarista con la que interpretar los medios y los fines.

Dicho esto, el experimento cuenta con un Test (al comenzar) y un Retest (posteriormente a la decisión detallada más arriba) TOM, a fin de replicar también esa parte del trabajo de investigación mencionado, de Kidd y Castano (2013), sobre el que este trabajo se erige.

Vale aclarar que el experimento de TOM lo entendemos como un instrumento de medición que nos ayuda a entender los mecanismos involucrados en los cambios en la toma de decisión.

Para finalizar este capítulo, establecemos por escrito las hipótesis para poder posteriormente, a la luz de los resultados, verificarlas claramente:

- **HIPÓTESIS 1:** los sujetos sometidos a la lectura de ficción presentarán un menor grado de acuerdo con la nueva ley de hidrocarburos que aquellos sujetos no sometidos a ese estímulo.
- **HIPÓTESIS 2:** los sujetos sometidos a la lectura de ficción presentarán una evolución entre Test y Retest de *Teoría de la Mente*, mientras que aquellos sujetos no sometidos a ese estímulo permanecerán igual.

EXPERIMENTO

El experimento fue llevado a cabo durante el mes de Diciembre del año 2016. En el universo que fue parte de él, cada participante fue asignado aleatoriamente a uno de dos grupos homogéneos, el grupo control y el grupo tratamiento. En total, contamos con un N = 40.

En lo que respecta, propiamente, al protocolo del experimento, en primera instancia se realizó el Test de *Teoría de la Mente* mediante un set de imágenes en las que se observa únicamente los ojos de una persona, debiéndose identificar las emociones subyacentes.

La imagen de la Figura 3, que exponemos para ejemplificar, fue mostrada a un participante y su tarea era responder qué emoción transmite la mirada, entre las siguientes opciones: chistoso, insistente, divertido y relajado, siendo insistente la correcta. El participante contó con 5 minutos para evaluar 36 imágenes.

Figura 3.



Posteriormente, se sometió a los sujetos al estímulo correspondiente (a saber, la lectura del fragmento de *Mano de Obra* de Diamela Eltit en el caso del grupo tratamiento, y la lectura de una nota periodística neutra en el grupo control), con un control de lectura subsiguiente. Esto tuvo una duración aproximada de entre 5 y 10 minutos.

Luego, y he ahí el experimento central, se entregó un documento terminantemente imparcial con toda la información necesaria sobre la Nueva Ley de Hidrocarburos y el contexto (ver anexo C). Una vez leída, calificaron su grado de acuerdo con el nuevo proyecto de ley puntuando del 1 al 10, siendo 10 acuerdo total y siendo 1 desacuerdo absoluto (nuestro indicador de preferencia y, en segunda instancia, de decisión). Aquí también la duración se extendió entre 5 y 10 minutos aproximadamente.

Finalmente, se hizo un Retest de *Teoría de la Mente* con las mismas imágenes pero con un orden nuevo y aleatorizado a fin de evaluar cualquier tipo de cambio respecto del primer análisis análogo. Para esto, el tiempo fue el mismo que el inicial, es decir, 5 minutos.

Con posterioridad a la realización del experimento propiamente, fueron recolectados los siguientes datos de cada persona: edad, sexo y nivel de estudios. Para las últimas dos variables se llevó a cabo Test de Chi cuadrado, y para la primera un Test de T, a fin de corroborar que no hubiera diferencias significativas a las que pudiera adjudicárseles los efectos que vemos en la variable dependiente y que serán analizados posteriormente.

En el caso de la edad, se planteó la hipótesis nula como la media de las diferencias de edad entre grupo tratamiento y grupo control = 0, siendo entonces la hipótesis alternativa la media de las diferencias de edad entre grupo tratamiento y grupo control \neq 0. El resultado de esto fue que no es posible rechazar la hipótesis nula, con un nivel de significación del 5% (p -valor = 0.7, ver anexo D).

En cuanto a la variable nivel de estudio, que es una variable categórica, se buscó determinar si la distribución de esta variable se encontraba desbalanceada. Una vez realizado el Testde Chi-cuadrado encontramos que, con un nivel de significación del 5%, la variable nivel de estudio está balanceada entre los grupos (p -valor > 0.5). Lo mismo encontramos para la variable sexo (p -valor > 0.5), i.e. ambos grupos tienen igual distribución de hombres/mujeres.

En definitiva, estos tests demuestran que no existen diferencias significativas entre los dos grupos sometidos al experimento y que, por consiguiente, cualquier diferencia que exista en los resultados tiene que haber sido causada por el estímulo que operó sobre el grupo tratamiento.



RESULTADOS

Esta es una breve síntesis de los resultados a fin de tener una base mínima sobre la que discutir la luz que arrojan sobre la hipótesis del experimento y los efectos del mecanismo causal que vincula a la variable independiente con la variable dependiente.

En el grupo control, el promedio en el Test de TOM fue de 62.5% de aciertos. En el posterior test de lectura que se realizó sobre el texto de no-ficción, todos los sujetos estuvieron por sobre el 50% de aciertos, porcentaje que da cuenta de una concentración suficiente. En cuanto a la calificación respecto de la Nueva Ley de Hidrocarburos, el grado de acuerdo (es decir preferencia, es decir decisión, a fines experimentales) promedio fue de 7.1 (sobre 10). Luego, una vez realizada la decisión, el Retest de TOM tiene un promedio de aciertos de 61.1%. Es decir, la evolución promedio entre el primer y segundo test, que están mediados por la lectura de no-ficción, es de solamente -1.5 puntos porcentuales, la cual no representa una diferencia estadísticamente significativa (p -valor = 0.21).

Ahora bien, en el grupo tratamiento, el Test de TOM inicial tiene un promedio de 58.9%, un número muy similar al del grupo control. Aquí también el nivel de atención al estímulo de acuerdo al test de lectura, en esta oportunidad de ficción, supera el 50% de aciertos en todos los casos. En cuanto a la calificación respecto del grado de acuerdo promedio con la Nueva Ley de Hidrocarburos fue de 5.05 (sobre 10). Luego, una vez realizada la decisión, el Retest de TOM tiene un promedio de aciertos de 64.72%. Esto da una evolución promedio entre el primer y segundo test, mediados por la lectura de ficción, de +5.82 puntos porcentuales, siendo esta diferencia estadísticamente significativa (p -valor = 0.003).

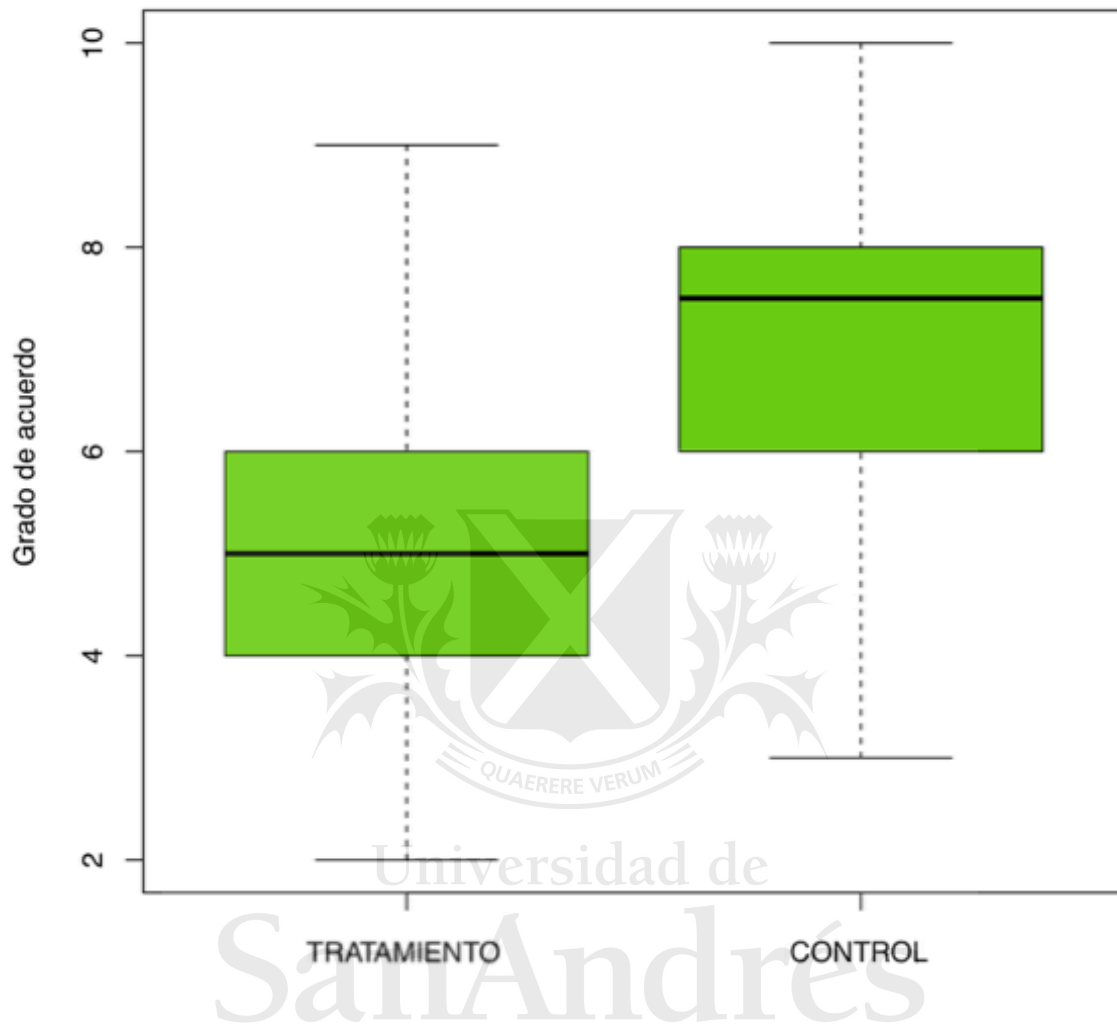
El cuadro aquí abajo (figura 4) condensa esta información, que a su vez figura en el mismo orden cronológico con que fue realizado el experimento de acuerdo al protocolo:

Figura 4.

	GRUPO CONTROL (N=20)	GRUPO TRATAMIENTO (N=20)
Test Teoría de la mente Promedio	62.6%	58.9%
Control Lectura Promedio	> 50%	> 50%
Grado de Acuerdo Promedio	7.1/10	5.05/10
Retest Teoría de la mente Promedio	61.1%	64.72%
Evolución promedio entre Test y Retest	- 1.5 pp.	+ 5.82 pp.

Con esta información, realizamos algunos tests estadísticos (figura 5) para entender la significatividad de los desvíos entre los grupos y obtuvimos los siguientes resultados, con un nivel de significación del 5%:

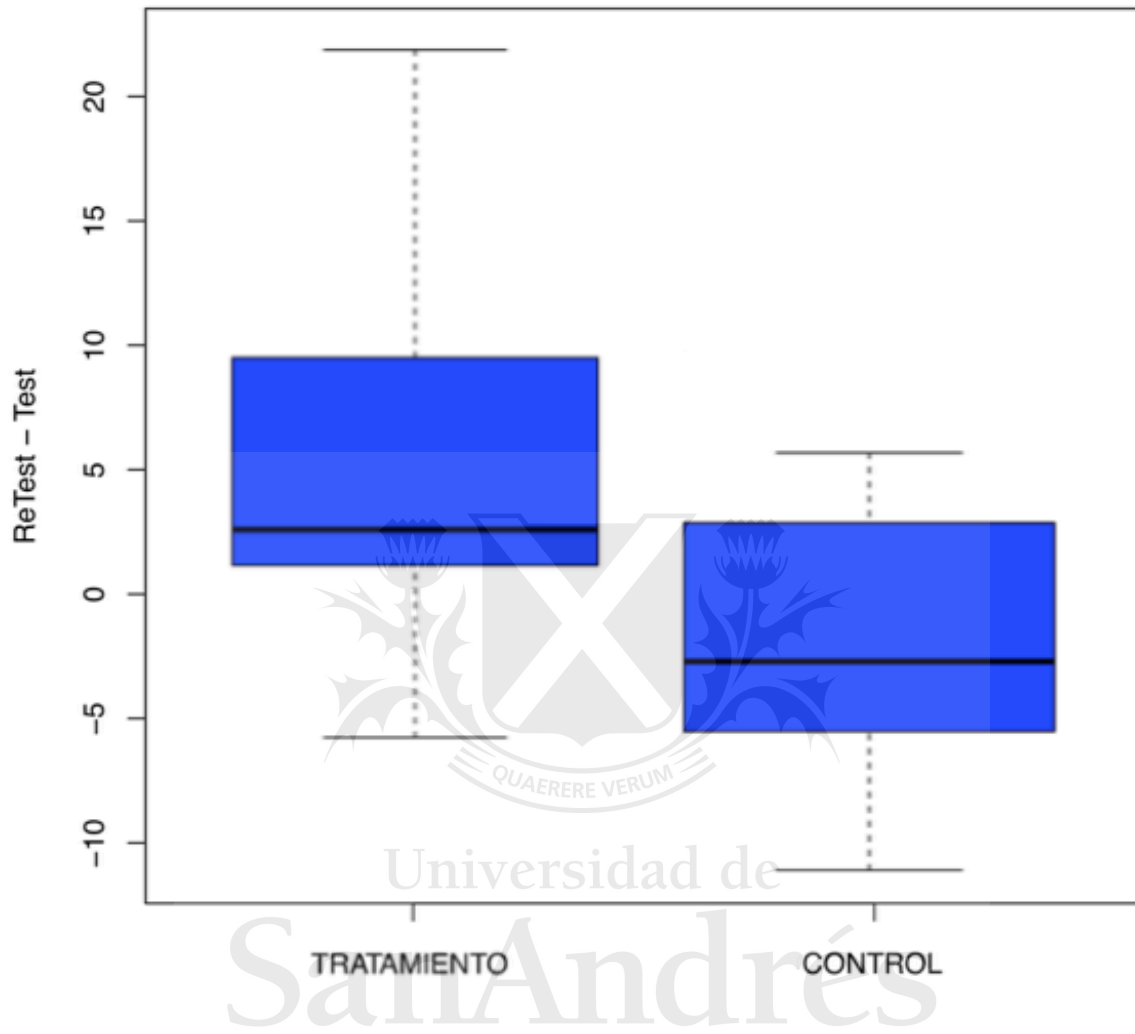
Figura 5.



Como vemos en este boxplot, los grupos tienen medias y medianas distintas. El grupo tratamiento está claramente por debajo del grupo control en lo que respecta al grado de acuerdo con la Nueva Ley de Hidrocarburos. El test de Wilcoxon fue aplicado para determinar si estas diferencias pueden ser atribuidas al azar. El resultado obtenido es que no se deben al azar (p -valor = 0.0009). Esta diferencia sustancial es únicamente posible explicar a partir del estímulo al que fue sometido el grupo tratamiento: la lectura de ficción.

Para corroborar, a la vez, la incidencia de la ficción, comparamos la evolución entre Test y Retest de TOM en ambos grupos (figura 6).

Figura 6.



En este caso, también observamos medias y medianas diferentes. En el grupo control las mediciones giran en torno al 0, es decir, en general no puede hablarse de una evolución o involución entre Test y Retest. Esto es absolutamente esperable, dado que no había nada entre ambos que hiciera suponer un cambio pues el estímulo era un placebo. Cabe aclarar que las diferencias encontradas son estadísticamente significativas (p-valor = 0.001).

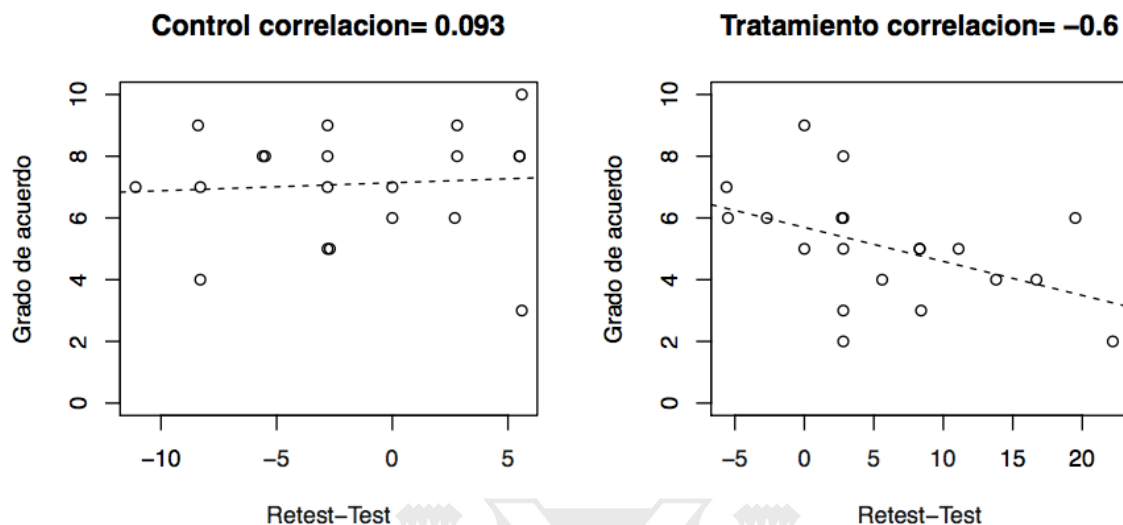
En cambio, el grupo tratamiento tiene mediciones por sobre el 0, lo que indica una clara mejora entre ambas instancias. Y en este caso sí las instancias están mediadas por un elemento singular: la lectura de ficción.

Ahondando en el análisis de los datos nos preguntamos en ambos grupos si es posible determinar una relación del tipo: a mayor aumento pre-post en la escala TOM, menor grado de acuerdo con la Ley de Hidrocarburos. Es decir, buscamos determinar si los sujetos que mostraron un mayor desacuerdo con la ley tuvieron las mayores diferencias pre-post sensibilidad a determinar las emociones de los ojos. En la figura 7 vemos que a mayor Retest-Test, mayor es el grado de desacuerdo con la ley para los sujetos del grupo tratamiento, que recibieron el estímulo de ficción. A la vez, los sujetos del grupo control no tienen una diferencia marcada.

Si bien no se trata de datos estadísticamente significativos, resulta interesante ver que hay cierta evidencia tentativa para argumentar que estamos en presencia de una variable – ficción – cuyo impacto varía en intensidad de acuerdo a la mayor o menos sensibilidad, medida vía TOM. Y lo que es más, un impacto que varía en intensidad de acuerdo a la mayor o menos evolución en sensibilidad, medida vía TOM.

Sería necesario profundizar en el tema, a fin de poder plantear la significatividad estadística de la cuestión, e iluminar adecuadamente este resultado que abre una nueva discusión y, a fin de cuentas, una nueva hipótesis.

Figura 7.



Por lo pronto, es momento de revisar las hipótesis del experimento y constatarlas con los resultados recién detallados.

El objetivo del experimento era demostrar que la ficción (variable independiente) influye en la toma de decisiones (variable dependiente), en función de una modificación en las preferencias del decisor a través de la *teoría de la mente* que el *writerly text* le provee.

Esperábamos que existiera un mayor nivel de *teoría de la mente* en los sujetos que estuvieran sometidos al estímulo de la ficción, como ocurre en la investigación de Kidd and Castano (2013). Y efectivamente, eso sucedió.

La presunción, en definitiva, era que en caso de haber un alto nivel de *teoría de la mente*, el decisor priorizaría de manera más urgente el medioambiente, la calidad de vida de los ciudadanos y el respeto de la propiedad de las tierras por sobre los ingresos económicos y las razones políticas de persecución de soberanía, en el marco del debate sobre la Nueva Ley de Hidrocarburos. Y eso se traducía, operacionalmente, en un menor grado de acuerdo la Nueva Ley. Efectivamente, esto es lo que sucedió.

Retomando las hipótesis planteadas en el capítulo metodológico:

- **HIPÓTESIS 1:** los sujetos sometidos a la lectura de ficción presentarán un menor grado de acuerdo con la nueva ley de hidrocarburos que aquellos sujetos no sometidos a ese estímulo.
- **RESULTADO 1:** los sujetos sometidos a la lectura de ficción presentaron un menor grado de acuerdo con la nueva ley de hidrocarburos que aquellos sujetos no sometidos a ese estímulo.
- **HIPÓTESIS 2:** los sujetos sometidos a la lectura de ficción presentarán una evolución entre Test y Retest de *teoría de la mente*, mientras que aquellos sujetos no sometidos a ese estímulo permanecerán igual.
- **RESULTADO 2:** los sujetos sometidos a la lectura de ficción presentaron una evolución entre Test y Retest de *teoría de la mente*, mientras que aquellos sujetos no sometidos a ese estímulo permanecieron igual.

Universidad de
San Andrés

CONCLUSIONES

Esta tesis partió de una premisa sumamente inocente: leer abre la mente. Y este trabajo de investigación culmina con una afirmación no tan inocente: leer puede cambiar una decisión política.

Entre medio de esos dos insights, hubo un trabajo de investigación. Después de analizar diversos cuerpos de literatura muy extensos, la investigación se encausó como un análisis de tipo psico-histórico. Es decir, esa premisa inocente se volvió una variable psicológica de un abordaje de agencia a la toma de decisiones.

Gracias al enorme aporte de Kidd and Castano (2013), la premisa inocente se robusteció y se planteó un mecanismo causal a través de argumentos de neurociencia, algo que en la Ciencia Política recién comienza a utilizarse. Entonces establecimos las hipótesis correspondientes para abordar la relación entre la variable independiente y la variable dependiente *vía teoría de la mente*.

Finalmente se llevó a cabo un experimento en el que se comprobaron las dos hipótesis planteadas: la lectura de ficción produjo mayores grados de TOM en los sujetos sometidos al estímulo y eso incidió en sus preferencias respecto de un tema sobre el que había que decidir.

Existe desde hace mucho tiempo mucha literatura encargada de analizar la toma de decisiones y este trabajo viene a incorporar una variable, o lo que es igual, a complejizar aún más el debate, a hacer más denso el barro – pero qué es la política si no es barro.

Lo más sensato es, sin embargo, señalar las limitaciones del hallazgo para poder dimensionarlo bien y motivar futuras incursiones en el tema que, creo, ha dado muestras de ser tierra fértil para continuar siendo investigado.

Como fue planteado desde el principio, por la complejidad – la infinidad – de los abordajes posibles a un asunto como es la toma de decisiones, la intención era constatar una condición de posibilidad, no un determinante infalible. Los resultados obtenidos muestran que, ciertamente, puede hablarse de la ficción como una variable de agencia que *puede* incidir en la toma de decisiones. Lo que no está claro es la densidad de esa afirmación, es decir, el peso de esta variable. A decir verdad, no está claro el peso de ninguna variable. Creo que sería interesante un estudio que contemple más de una variable e, idealmente, más de una variable de distintos debates teóricos macro. Entre ellas, claro, espero que la ficción sea incluida.

A la vez, es pertinente mencionar que el salto de las preferencias a la decisión puede no ser tan abrupto como aquí es planteado. Y que esa discusión forma parte de lo mencionado en el párrafo anterior.

Otro asterisco que creo prudente es el del tamaño de la muestra de la investigación (N=40). Somos conscientes de que, en condiciones óptimas, el número debería ser mayor, pero también somos conscientes de las limitaciones de un trabajo de investigación de este calibre. Espero también que futuros investigadores sigan robusteciendo los hallazgos de este proyecto que arroja luz sobre una variable hasta ahora no contemplada en un tema sumamente relevante en los tiempos de hoy.

En tercer lugar, fue mencionado en el capítulo anterior el tema de la variabilidad del efecto de la lectura de ficción. Hemos mostrado que la lectura de ficción no es un estímulo que opera de la misma manera siempre, sino que está asociado a las distintas variaciones posibles de sensibilidad medida vía TOM. Y al mismo tiempo, mostramos que esa sensibilidad puede evolucionar rápidamente porque, como veíamos, los sujetos que leen ficción aumentan su sensibilidad medida vía TOM.

Algunos varían más en la escala TOM y otros menos. Esta variación es propia de la variabilidad biológica. Algunas personas son más sensibles al texto de ficción y otras menos. Cierta cuerpo de literatura de agencia mencionado en el estado del arte, el que analiza factores psicológicos y de personalidad, puede ser de gran ayuda para interpretar esto. No todas las personas son iguales, eso es una máxima obvia y que dice poco, pero que a la vez resulta sumamente cierta cuando de efectos sobre sujetos y subjetividades se trata.

Entonces, ¿Se puede decir que a mayor TOM, mayor es el desacuerdo con la Ley de Hidrocarburos? ¿La variación en TOM, una vez recibido el estímulo, es un buen predictor del desacuerdo con la ley? Nuestras respuestas a ambas preguntas son afirmativas, aunque lamentablemente no podemos asegurarlo con un nivel de confianza adecuado.

Dicho todo esto, es momento de realizar unas reflexiones finales sobre el hallazgo. Muchas veces se piensa con una perspectiva fatalista a la política y esto aquí es una oportunidad para plantear lo contrario. Porque se trata de algo tan insignificante como dos páginas de un libro y porque se trata de algo tan significativo como influir en la historia.

La relevancia actual del asunto es crucial, también, en tiempos en los que la escalada de violencia global entre naciones llegó a niveles a los que no llegaba desde la Guerra Fría. Todos sabemos que desde el escritorio Resolute se puede apretar un botón que hará que las futuras investigaciones por las que pedí en párrafos anteriores no existan nunca. Y no sé cuántos textos de ficción son apoyados sobre ese escritorio.

Más allá de eso, esto es un asunto de suma relevancia local. Muchas veces escuchamos en los medios y en las calles un reclamo al actual gobierno, el de que no sabe escuchar a la gente. Quizás leer ficción pueda ayudar, si ese es el problema.

Imagino que, aún después de los hallazgos del experimento, todavía es posible que exista un resabio de trivialización de la ficción como determinante político en la toma de decisiones. Pero yo no minimizaría esto, sobre todo en Argentina, un país donde un presidente leyó toda la obra de Sócrates.

Cuando la investigación recién comenzaba, había un postulado intuitivo que designó el destino de la investigación: leer abre la mente y leer puede cambiar el mundo. Y tras finalizarla, como investigador pero aún más como lector apasionado, puedo decir, con la mente abierta: sí, un libro puede cambiar el mundo.



AGRADECIMIENTOS

Quiero mucho a:

Mamá, Papá, Juli, Vonnegut, Tizi, Bob Dylan, Daniel, Gon, El Fat, Colo, Mike, Cortázar, Flor, Luli, Cabe, Tobi, Pearl Jam, Alvi, Mate, otro Mate, Rachu, Juanito, Woody Allen, Paul hijo, Cobra, Ben, Miyagi, Tomi, Feli, otra Flor, Vica, Carli, los hermanos Coen, Nico, Ivo, India, Maika, Boris Groys, Mechi y Aira.

Gracias.



BIBLIOGRAFÍA

ACUÑA Y CHUDNOVSKY (*) – Cómo entender las instituciones y su relación con la política, en Acuña (*). ¿Cuánto importan las instituciones?

ABNEY AND LAUTH (1982) – Influence of the Chief Executive on City Line Agencies. Public administration review 42 (March/April), 135-143

ALLISON (1971) – Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis. Little, Brown, Boston.

ARROYO (2015) – Efectos del petróleo en la calidad de vida: el caso de los petroleros en las localidades de Añeto y Rincón de los Sauces. Tesis UDESA, Legajo 23014.

ART (1973) – Bureaucratic politics and American foreign policy: a critique. Political Science 4: 467-490.

BARTHES (1974) – S/Z: An Essay. Hill and Wang, New York.

BEM AND ALLEN (1974) – On Predicting Some of the People Some of the Time. Psychological Review, 81

BENDOR AND MOE (1985) - "An Adaptive Model of Bureaucratic Politics." American Political Science Review 79:755-74.

BONVECCHI Y LODOLA (2012). La lógica dual de las transferencias intergubernamentales, en Falletti, González, Lardone (eds.), El federalismo argentino en perspectiva comparada, Editorial de la Universidad Católica de Córdoba; Buenos Aires: Educa.

BONVECCHI Y ZELAZNIK – Argentina: recursos de gobierno y funcionamiento del presidencialismo

BRAYBROOKE AND LINDBLOM (1963) – A strategy of decision. New York: The Free Press, p.40. presidential decree power on legislative behavior in Argentina. Sin publicar.

CALVO (2007) – The responsive legislature: public opinion and law making in a highly disciplined legislature. British Journal of Political Science, Vol 37, No 2 (Apr)

COHEN (1985) – Presidential control of independent regulatory commissions through appointment: the case of the ICC. Administration and Society 17: 61-70.

D'ADAMO Y CALABRÓ (1998) – Fases y dinámicas de los conflictos. Las racionalidades subyacentes. La guerra de las Malvinas, 1982. Psicología Política, No 16.

DALEY (1984) – Controlling the bureaucracy among the States. Administration and Society 15 (February), 475-488.

DIMOCK (1958) – A philosophy of administration. New York: Harper & Row, p. 140.

DOUGHERTY Y PFALTZGRAFF (1990) – Contending theories of international relations : a comprehensive survey. New York: Harper & Row.

ETHEREDGE (1978) – A world of men: the private sources of American foreign policy. Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, Mass.

FARNHAM (1990) – Political Cognition and Decision-Making. Political Psychology, Vol 11, No. 1 (Mar)

FRIEDLANDER AND COHEN (1975) – The Personality Correlates of Belligerence in International Conflict: A Comparative Analysis of Historical Case Studies. Comparative Politics

FURLONG (1998) – Political influence on the bureaucracy: the bureaucracy speaks.
Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART, Vol 8, No 1 (Jan)

GEORGE (1980) – Presidential decisionmaking in foreign policy: the effective use of
information and advice. Westview Press, Boulder, Colorado

GEORGE AND GEORGE (1964) - Woodrow Wilson and Colonel House: A Personality
Study. New York: Dover.

GREENSTEIN – The impact of personality on politics: an attempt to clear away
underbrush. American Political Science review 61 (Sep)

HALL AND BRACE (1989) – Order in the Courts: A Neo-Institutional Approach to Judicial
Consensus. The Western Political Quarterly, 42(3), p.391.

HALPERIN (1974) – Bureaucratic Politics and Foreign Policy. Brookings Institution,
Washington D.C.

HECLO (1977) – A government of strangers. Washington: Brookings institutions.

HERMANN (1986) – Prologue: what is political psychology? In Hermann, Political
Psychology, Jossey-Bass, San Francisco, pp. 1-10.

HILSMAN (1959) – The foreign policy consensus. J. Confl. Res. 3: 361-382

HILSMAN (1967) – To move a nation. Doubleday, Garden City, N.Y.

HUNTINGTON (1961) – The Common Defense. Columbia University Press, New York

IZMIRLIAN Jr (1969) – Structural and decision-making models: a political example.
American anthropologist, New Series, Vol 71, No. 6 (Dec)

JANIS (1972) – Groupthink. Boston: Houghton Mifflin

JANIS AND MANN (1977) – Decision-making: a psychological analysis of conflict. Free press, New York

JERVIS (1976) – Perception and misperception in international relations. Princeton University Press, N.J.

JERVIS (1980) – Political decision-making: recent contributions. Polit. Psychol. 2: 86-101

KAUFMAN (1981) – The administrative behavior of federal bureau chiefs. Washington: Brooking institutions.

KIDD AND CASTANO (2013) – Reading Literary Fiction Improves Theory of Mind. Science, 342(6156), pp.377-380.

KOWERT (2002). Groupthink or deadlock: when do leaders learn from their advisors? State University of New York Press, Albany

KRAUSE (1994) – Federal reserve policy decision making: Political and Bureaucratic influences. American Journal of Political Science, vol. 38, No 1 (Feb).

LASSWELL (1958) – Politics: who gets what, when and how. Cleveland: World Pub. Co.

LEBOW (1981) – Between peace and war, the nature of international crisis. Johns Hopkins University Press, Baltimore

LIGHT (1999) The president's agenda: domestic policy choice from Kennedy to Clinton. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

LOEWENSTEIN AND LERNER (2003) – The role of affect in decision making. In The handbook of affective science, ed. Richard J.Davidson, Klaus R. Scherer, and H.Hill Goldsmith, 619–42.New York: Oxford University Press.

MANES Y NIRO (2014) – Usar el cerebro. Buenos Aires: Planeta.

McDERMOTT (2004) – The feeling of rationality. *Perspectives on Politics* 2:691-706.

McDERMOTT (2009) – Mutual Interests: The Case for Increasing Dialogue between Political Science and Neuroscience. *Political Research Quarterly*, Vol 62, No 3 (Sep)

MEIER (1987) – Politics and the Bureaucracy: policymaking in the fourth branch of government. 2d edition Monterrey, CA: Brooks/Cole.

MOE (1982) – Regulatory performance and presidential administration. *American Journal of Political Science* 26: 197-224

MOE AND HOWELL (1999) – Unilateral action and presidential power: a theory. *Presidential Studies Quarterly*, Vol 29, No 4 (Dec)

NEUSTADT (1960) – Presidential power. Wiley, New York

NEUSTADT (1986) – Presidents, politics, and analysis. Brewster C. Denney Lecture Series, Institute of Public Management, Graduate School of Public Affairs, University of Washington.

PRZEWORSKI (1985) – Capitalism and social democracy. Cambridge: Cambridge University Press.

RANCIÈRE (2010) – El espectador emancipado, Buenos Aires: Manantial.

RINGQUIST (1995) - "Political Control and Policy Impact in EPA's Office of Water Quality." *American Journal of Political Science* 39:336-63.

ROURKE (1984) – Bureaucracy, Politics and Public Policy. Boston: Little, Brown.

RUSSETT (1963) – “The calculus of deterrence”. *Journal of Conflict Resolution*, VII (June), 97-109.

SABATIER AND MAZMANIAN (1981) – Relationships between governing boards and professional staff. *Administration and Society* 13 (August), 207-248.

SAER (1997) – El concepto de ficción. Ariel, Buenos Aires.

SCHILLING (1961) – The H-Bomb decision: how to decide without actually choosing
Political science quart. LXXVI: 24-46

SCHWARZ (2000) – Emotion, cognition and decision making. *Cognition and Emotion* 14 (4): 433–40.

SINGER (1963) – “Inter-Nation influence: A Formal Model”. *American Political Science Review*, LXII (June), p. 424.

SNYDER AND DIESING (1977) – Conflict among nations, bargaining, decision making and system structure in international crises. Princeton University press, Princeton, N.J.

STEIN AND TANTER (1980) – Rational decision-making: Israel’s security choices, 1967. Ohio State University Press, Columbus, Ohio.

STEINBRUNER (1974) – Cybernetic theory of decision. Princeton University Press, Princeton, N.J.

TETLOCK (1985) – Accountability: the neglected social context of judgment and choice
Res. Organ. Behav. 7: 297-332

TSEBELIS (1995) – Decision making in political systems: veto players in presidentialism, parliamentarism, multicameralism and multipartyism. *British Journal of Political Science*, Vol 25, No 3 (Jul)

WATERMAN, WRIGHT AND ROUSE (1994) – "The Other Side of Political Control of the Bureaucracy: Agents' Perceptions of Influence and Control." Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, New York, Sept.

WEINGAST AND MORAN (1983) – *Bureaucratic Discretion or Congressional Control? Regulatory policymaking by the federal trade commission*. Journal of political economy 91: 765-800

WOOD (1988) – *Principals, Bureaucrats, and Responsiveness in Clean Air Enforcement*. American Political Science review 82: 213-34

WOOD AND WATERMAN (1991) – *The dynamics of Political Control of the Bureaucracy*. American Political Science Review 85: 801-28



ANEXO A

Fuente: LA NACIÓN 13/11/2016

Autor: Diego Golombek

¿SABRÁ BOB DYLAN QUE HA INSPIRADO A LABORATORIOS DE TODO EL MUNDO?

Para muchos fue una gran sorpresa. Para unos cuantos, un escándalo. ¿Qué es eso de darle el premio Nobel a un melencólico cantante que fue del rock a la balada, del country al blues? ¿Dónde vamos a parar?

Invitamos a todos los detractores a leer al viejo Bob, no sólo a escucharlo (porque sí, a veces cuesta entender de qué tipo de nariz sale esa voz inconfundible, palabras arrastradas desde Minnesota al resto del mundo); busquen su poesía completa -aunque es necesario decir que las traducciones no le hacen justicia-. Encuentren al poeta, y después me cuentan.

Pero no vamos a hablar aquí de poesía ni de música, sino de ciencia. Sí, de la influencia de Bob sobre los científicos o, al menos, sobre los títulos de sus artículos. Es que a diferencia de lo que muchos creen, los científicos escuchan música, van a recitales y, en algunos casos, hasta tienen sentido del humor (está bien: de un humor muy particular, como "¿Cuál es el animal que tiene entre 3 y 4 ojos? El piojo" o "¿Qué ruido hace un electrón cuando cae al suelo? ¡Planck! ¿Y cuando eructa? ¡Booooooohr!").

Como el humor de un grupo de científicos suecos que desde hace más de veinte años compiten por ver quién puede escabullir letras de Dylan en sus papers. Todo comenzó en 1997 cuando unos amigos del instituto Karolinska publicaron el artículo La inflamación y el óxido nítrico: la respuesta está soplando en el viento. Recordemos que el óxido nítrico es

un gas que se puede medir en todo el organismo y tiene funciones múltiples, incluyendo aquellas en procesos inflamatorios. Luego siguieron otros como Sangre en las huellas (Blood on the tracks), sobre cómo la sangre influye en la vida de las neuronas. y se largó la competencia. La idea es que aquél que logre esconder más citas dylanescas para cuando se retire se hará acreedor de una cena en un restaurante sueco. Lo bueno es que hay mucho donde inspirarse; si hay un cantautor prolífico, ese es Bob: si bien no está claro el número exacto, supera por mucho las 500 canciones. Así, no es raro ver trabajos científicos con Un lento tren se acerca o Sabemos que algo está pasando - pero no sabemos qué.

¿Y si hacemos un paper sobre los papers que citan a Bob Dylan? Dicho y hecho: un trabajo publicado en 2015 en la Revista Británica de Medicina (llamado convenientemente Freewheelin scientists, en honor al segundo disco del muchacho) encontró 727 referencias a Dylan en las bases de datos de trabajos científicos. En algunos casos estaban más escondidas que otras, pero ¿quién puede dudar de que Knockin' on pollen's door (Golpeando a las puertas del polen) es un homenaje? O, para el caso, ¿Like a rollin' histone (Como una histona rodante)? De esas referencias, más de 200 eran inequívocas: Bob está muy presente en los laboratorios. Y la tendencia a apropiarse de sus letras parece estar en aumento.

Lo que no sabemos es qué piensa Bob sobre la ciencia. En alguna canción nos cuenta que "Hubiera deseado ser un doctor / Quizá hubiera hecho algo bueno en el mundo / En lugar de quemar cada puente que crucé".

¿Sabrá Bob que ha inspirado a laboratorios de todo el mundo? ¿Querrá saberlo? La respuesta, mis amigos, está soplando en la ciencia.

ANEXO B

Fuente: Mano de Obra (fragmento)

Autora: Diamela Eltit

Los clientes recorren velozmente cada uno de los productos: los observan y los palpan como si necesitaran desprenderse de todo el tiempo del mundo mientras me asedian con sus preguntas maliciosas.

Los clientes (el que ahora mismo me sigue y me desquicia o el que me corta la respiración o el que me moja de miedo) se reúnen únicamente para conversar en el súper. Yo me estremezco ante la amenaza de unas pausas sin asunto o me atormento por los ruidos insípidos y - sumergido de lleno en la violencia - me convierto en un panal agujereado por el terror.

Amarillo. (Me pongo amarillo).

Después, transformado en un ser pálido, preciso y enjuto, me desplazo a lo largo de los pasillos con un doloroso agujijón plateado que se incrusta en el costado más precario de mi encía. Mis dientes rechinan en seco comprometiendo severamente la sublime condición transparente de mi ojo.

Parlotean alrededor de los mesones.

Los clientes murmuran de manera atolondrada y, plagado de gestos egoístas, impiden que los demás compren. Ah, ellos obstaculizan las mercaderías cuando se apoyan en los estantes y con el codo malogran hasta destrozar las mejores verduras.

Ay, cómo desordenan todo lo que encuentran a su paso. Mi persona ya no está radicada en mí mismo porque los clientes invalidan el tiempo que le he dedicado al orden programado por el analista (ese misterioso supervisor a distancia). Han interrumpido, impulsados por una perfidia voraz, la cuenta que llevo en la cintura, en el cerebro y en las piernas. Ya está completamente destrozado el orden que hube de realizar. Pero aún así, actúo con la maestría clásica de la palma de mi mano para conseguir que mi espalda se incline en exactos 90 grados hacia los vértices (desmontables) de los estantes.

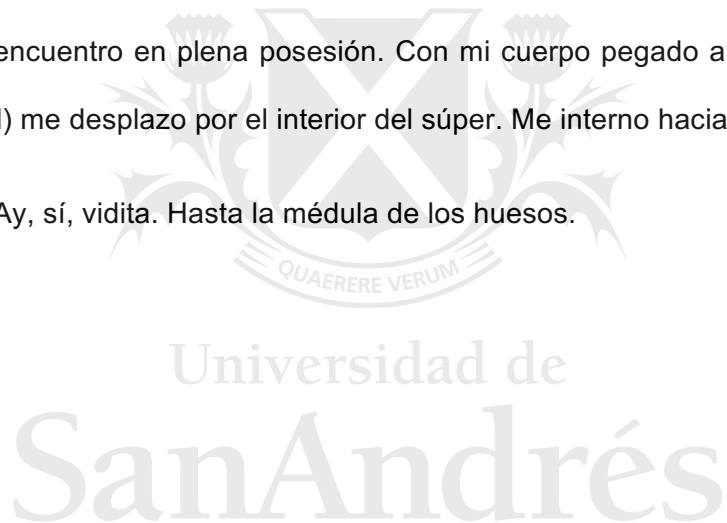
Ah, estos clientes. Mezclan los tallarines, cambian los huevos, alteran los pollos, las verduras, las ampolletas, los cosméticos. Entiendan: lo que pretendo expresar es que revuelven los productos. Los desordenan con una deliberación insana sólo para abusar de los matices en lo que se expresa mi rostro. Se trepan sobre la resistencia aglomerada de mis sentimientos y (después) los pisotean extensamente. Entonces no me resta sino acudir a una paciencia rigurosa para volver a acomodar las mercaderías ya manoseadas hasta el cansancio. Las mismas mercaderías que estaban perfecta, armoniosa y bellamente presentadas en el momento de la precipitación vandálica. Es increíble. Definitivamente increíble. Tocaban los productos igual que si rozaran a Dios. Los acarician con una devoción fanática (y religiosamente precipitada) mientras se ufanan ante el presagio de un resentimiento sagrado, urgente y trágico. Es verídico. Estoy en condiciones de asegurar que detrás de estas actitudes se esconde las moléculas de una mística contaminada.

Los clientes ocupan el súper como sede (una mera infraestructura) para realizar sus reuniones. Se presentan igual que si estuviera culminando una desatada penitencia. Los observo llegar con sus rodillas rotas, sangrantes, dañadas después de poner fin a una peregrinación exhibicionista desde no sé cuál punto de la ciudad. Ingresan como mártires de mala muerte, famélicos, extemporáneos, pero, al fin y al cabo, orgullosos de formar

parte de la dirección general de las luces. Mientras tanto, en el revés de mí mismo, no sé qué hacer con la consistencia de mi lengua que crece, se enrosca y me ahoga como un anfibio desesperado ante una injusta reclusión. Me muerdo la lengua. La controlo, la castigo hasta el límite de la herida. Muerdo el dolor. Y ordeno el ojo.

Pongo en marcha el ojo. Este ojo mío, dispuesto como un gran angular, sigue el orden de las luces. Entre la bruma provocada por el exceso de luz, advierto que una aglomeración humana se me viene en contra con una decisión y una lentitud exasperantes. Cierro el ojo. Parpadeo. Parpadeo una y otra vez hasta que recobro la visión. Y consigo esta maravillosa sonrisa, mi estatura, el movimiento armónico de mis manos. ¿Qué les parece? Ya me encuentro en plena posesión. Con mi cuerpo pegado a mí mismo (como una segunda piel) me desplazo por el interior del súper. Me interno hacia su profundidad.

Camino directo. Ay, sí, vidita. Hasta la médula de los huesos.



ANEXO C

Fuente: elaboración propia

La Ley de Hidrocarburos (27007) se sancionó como reforma de la Ley de Hidrocarburos anterior (17319) y de la Ley de Soberanía Hidrocarburífera (26741), a la luz del decreto 929/13 que reza por la promoción de las inversiones para la exploración y explotación.

¿Qué tiene de nuevo la ley?

- Incorpora la actividad no convencional (fracking, técnica experimental de perforación más profunda y nociva para extraer recursos que de otra manera no se podrían aprovechar) a los métodos convencionales anteriormente permitidos.
- Acota plazos en el período de exploración: hasta 11 años en métodos convencionales y 13 en no convencionales, ambos distribuidos en 4 etapas de renovación. Después de un primer período de 3 (convencionales) o 4 años (no convencionales), se puede decidir si se sigue explorando el área o se la devuelve al Estado, y así sucesivamente.
- Amplía los plazos de concesión para nuevos contratos de explotación.
- El concesionario de explotación pagará por mes una regalía del 12% sobre la producción en boca de pozo (un valor menor al de la mayoría de los pozos mundiales). En cada período de prórroga se suma una regalía adicional del 3%, con un tope de 18%. Estas regalías son el único mecanismo de ingreso sobre la producción de hidrocarburos que percibirán las provincias.

- Se baja un 75% el piso mínimo para ser considerado como inversor: anteriormente era U\$S 1000 millones, y ahora U\$S 250 millones.

¿Por qué una nueva ley?

Es necesario un nuevo marco que esté actualizado y contemple el potencial de los yacimientos no convencionales (más caros de llevar a cabo porque implican más riesgos para los inversionistas), donde Argentina figura entre los países productores con más reservas.

¿Qué beneficios traería?

1 – Vuelve al país atractivo en materia legal para las inversiones (eliminando incertidumbre y estableciendo pautas atractivas). Sin este nuevo marco, difícilmente tendríamos inversores. Y sin inversiones no sería posible explorar y explotar la potencial riqueza de nuestros recursos naturales en materia energética.

2 – El punto anterior es fundamental para la prosperidad del país y el autoabastecimiento, frente a las crecientes importaciones de energía (cuyas consecuencias son tanto una pérdida de soberanía como al aumento de precios interno, dados sus costos).

3 – Esa prosperidad es económica pero también social, pues se trata de garantizar el desarrollo económico presente y futuro del país a través de la creación de empleo, el incremento de la competitividad de los diversos sectores económicos y el crecimiento equitativo y sustentable de las provincias y regiones (siendo este el espíritu de la ley 26741).

¿Qué perjuicios traería?

Intensifica y acelera los perjuicios ya existentes relacionados con la explotación de hidrocarburos:

1 – Se pone en riesgo la calidad de vida de los trabajadores, más allá del considerable ingreso que perciben. Se trata de personas desarraigadas, muchas veces con horarios nocturnos y otras tantas veces con semanas enteras en los pozos, lejos de las familias, cuyas exigencias laborales los lleva, frecuentemente, a recaer en adicciones (alcohol, cocaína, ludopatía) propias de la vida nocturna a la que acceden por el mucho dinero que tienen y por la necesidad de despejarse. Es así que paralelamente crece la profusión de casinos, bares y cabarets, incrementando, a su vez, la prostitución, la trata y la inseguridad.

2 – El costo de vida también puede observarse en relación al pasivo ambiental de la actividad extractiva no convencional, pues genera contaminación en el aire con agentes cancerígenos por sobre niveles permitidos, y contaminación del agua con compuestos químicos de efectos hormonales que pueden provocar trastornos renales, hepáticos y digestivos; patologías broncopulmonares; afecciones cardiovasculares, neurológicas y alérgicas; migrañas crónicas; disfunciones sexuales; diabetes, etc.

3 – La ley no contempla la consulta a los pueblos originarios que habitan los territorios explotados y por explotarse, quienes tienen el derecho a ser consultados sobre cualquier intervención en sus tierras.

Del 1 al 10, siendo 1 = desaprobación total y 10 = aprobación total, ¿qué tan de acuerdo estás con la nueva Ley de Hidrocarburos?

Valoración:



Universidad de
San Andrés