

Metalenguajes en discursos de empresarios del Área Metropolitana Centro Occidente de Colombia*

Metalanguages in Discourses of Businessmen of the Central-West Metropolitan Area of Colombia

Metalinguagens em discursos de empresários da Área Metropolitana Centro Ocidente da Colômbia

Giovanni Arturo López-Isaza^a
Universidad Tecnológica de Pereira, Colombia
gali@utp.edu.co

DOI: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.syp41.mdea>

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4914-7401>

Recibido: 31 marzo 2020

Aceptado: 25 febrero 2022

Publicado: 30 noviembre 2022

Martha Judith Correa-Vallejo
Universidad Tecnológica de Pereira, Colombia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1185-6870>

Resumen:

Este artículo de investigación implicando el lente teórico luhmanniano (teoría de sistemas de tercera generación, teoría de autoproducción, con su concepto clave de *autopoiesis*), en el marco del objetivo general que dice “complejizar el proceso de decisiones que deciden en los empresarios la creación y la perdurabilidad de las empresas”, a partir de historias de empresarios, registradas a través de entrevistas semiestructuradas y tratadas con la herramienta de análisis cualitativo software NVivo, distinguió como metapautas los lenguajes: “construcción de futuro”, “desafiantes-tenacidad-persistencia-insistencia” e “irritación permanente como constitutiva de estado de confort”. El artículo contribuye a la construcción de dominio de la teoría, para tratarla con respeto, pero también con irreverencia, en el sentido de ejercer un pensamiento crítico, extrañándola después de otear sus profundas y elevadas abstracciones, para que en algún momento sea alcanzada una independencia teórica, con posibilidades de enfrentar la importación acrítica de teorías allende las fronteras de Colombia.

Palabras clave: toma de decisiones, complejidad (filosofía), teoría de sistemas, cibernética-aspectos sociales, sociología.

Abstract:

This research article involving the Luhmannian theoretical lens (third generation systems theory, self-production theory, with its key concept of *autopoiesis*), in the framework of the general objective that states "to complexify the process of decisions that decide in entrepreneurs the creation and endurance of enterprises", from entrepreneurs' stories, recorded through semi-structured interviews and treated with the qualitative analysis tool NVivo software, distinguished as meta-languages the languages: "future-building", "defiant-tenacity-persistence-insistence" and "permanent irritation as constitutive of state of comfort". The article contributes to the construction of mastery of the theory, to treat it with respect, but also with irreverence, in the sense of exercising a critical thinking, by extracting it after scanning its deep and elevated abstractions, so that at some point a theoretical independence is reached, with possibilities of facing the uncritical importation of theories beyond the borders of Colombia.

Keywords: decision making, complexity (philosophy), systems theory, cybernetics (social aspects), sociology.

Resumo:

Este artigo de pesquisa envolvendo a lente teórica luhmanniano (teoria de sistemas de terceira geração, teoria de autoprodução, com seu conceito chave de *autopoiese*), no quadro do objetivo geral que diz “complexar o processo de decisões que os empresários decidem sobre a criação e perdurabilidade das empresas”, a partir de histórias de empresários, registradas por meio de entrevistas semiestructuradas e tratadas com a ferramenta de análise qualitativo software NVivo, identificou como metapadrões as linguagens: “construção de futuro”, “desafiantes-tenacidade-persistência-insistência” e “irritação permanente como constitutiva de estado de conforto”. O artigo contribui para a construção do domínio da teoria, para tratá-la com respeito, mas, mesmo com irreverência, no sentido de exercer um pensamento crítico, estranhando-a após esquadrihar suas abstrações profundas e elevadas, para em algum momento a independência teórica for alcançada, com possibilidades de afrontar a importação acrítica de teorias mais para além das fronteiras da Colômbia.

Palavras-chave: tomada de decisão, complexidade (filosofia), teoria dos sistemas, cibernética-aspectos sociais, sociologia.

Notas de autor

^a Autor de correspondencia. Correo electrónico: gali@utp.edu.co

Introducción

Maturana indica que el profesor John Zachary Young le mostró que “sin audacia no hay creatividad, porque para decir algo nuevo hay que cambiar el lenguaje” (2015, p. 16), al fin y al cabo “pensamos un universo que primero nuestra lengua modeló” (Benveniste, 1997, p. 7), pero es que además “el lenguaje es también hecho humano; es, en el hombre, el lugar de interacción de la vida mental y de la vida cultural y, a la vez, el instrumento de esta interacción” (Benveniste, 1997, p. 18). Entonces es posible decir que el lenguaje más que para comunicar, sirve para vivir, y precisamente este artículo trata de cómo para proponer una forma diferente de significar el lenguaje, para observar realidades de empresarios, que viven y constituyen sistemas sociales organizacionales a partir de decisiones, el lente teórico luhmanniano, que implica la teoría de sistemas de tercera generación, permitió distinguir como equivalentes funcionales o como pautas que conectan a partir de construcciones de conexiones hechas por personas que “piensan en términos de historias” (Bateson, 2011, p. 24), los lenguajes “construcción de futuro”, “desafiantes-tenacidad-persistencia-insistencia” e “irritación permanente como constitutiva de estado de confort”, en siete emprendedores que han gerenciado sus empresas por más diez de años en el Área Metropolitana Centro Occidente –AMCO–, integrada por los municipios de Pereira, Dosquebradas y La Virginia.

A partir de la pregunta de investigación “¿Cuáles fueron las decisiones que decidieron los creadores de empresa al momento de constituir su empresa en la ciudad de Pereira, o en su cercanía inmediata, y cuáles las decisiones que han permitido su perdurabilidad?”, el proyecto de investigación que dio origen a este artículo se planteó como objetivos los siguientes:

Objetivo general

Complejizar el proceso de decisiones que deciden en los empresarios la creación y la perdurabilidad de las empresas.

Objetivos específicos

1. Distinguir sentidos comunicativos que revelen formas de desarrollo empresarial.
2. Identificar equivalentes funcionales a partir de los discursos de los empresarios dueños de las empresas observadas.
3. Proponer en el lenguaje discursivo de las decisiones empresariales una mirada de proceso sistémico complejo luhmanniano.

En el logro de los anteriores objetivos fue implicado el lente teórico luhmanniano¹, distinguido por su teoría de la autoproducción, con su concepto clave de *autopoiesis*², con un enfoque cualitativo, constructivista y funcionalista. Así, la construcción del dato se realizó a partir de entrevistas semiestructuradas que registraron historias, las cuales fueron grabadas en audio, con autorización de los gerentes empresarios entrevistados, fundadores de los sistemas sociales organizacionales empresariales: Muebles Velásquez Vallejo S.A.S. (construcción de muebles), Juancamole. (Elaboración y distribución de salsas), María E. (Confecciones), Atuendos (Confecciones), restaurante Ámbar por Diego Paneso (Comida gourmet), Muranos (Confecciones) y JAM Maderas (Procesamiento de madera, y elaboración y distribución de pisos), respectivamente. Las grabaciones, para su tratamiento y procesamiento, se colocaron en la plataforma de la herramienta de análisis cualitativo *software NVivo*³.

A continuación, se presentan elementos⁴ discursivos, que permiten observar las intelecciones de la trama recursiva e intelectual, que permitió la distinción de los lenguajes que aquí se indican como equivalentes funcionales, metapautas o pautas de pautas.

Complejidad, consideraciones contingentes para una complejización al proceso de observación de organizaciones

Si bien para Morin (2011) la complejidad “*de complexus*, significa lo que está tejido en conjunto, de constituyentes heterogéneos inseparablemente asociados: presenta la paradoja de lo uno y lo múltiple (...) Es, efectivamente, el tejido de eventos, acciones, interacciones, retroacciones como determinaciones, azares que constituyen nuestro mundo fenoménico” (p. 32), para Luhmann la complejidad se puede definir también desde la observación, lo cual implica que “un sistema es complejo cuando hace sus selecciones por sí mismo y el observador no está en condiciones de predecir qué selecciones preferirá” (2010, p. 12), incluyendo en ello incertidumbre y la intención, por parte de los sistemas, de absorber tal incertidumbre, precisamente en el momento de decidir. Es desde la observación que Luhmann clasifica la complejidad como “objetual, referida a objetos, cosas; social, referida a sistemas psíquicos o sociales; y temporal, referida al tiempo, a la continua permanencia del presente con un futuro y un pasado siempre cambiantes” (2010, p. 13).

En el anterior orden de ideas, si una forma es una distinción que tiene dos lados⁵ y distinguir es señalar la unidad de la multiplicidad, entonces complejizar una organización es observar la relación inagotable, no determinista, de estimulación, irritación y perturbación, de la forma con sentido sistema/entorno entre sistemas sociales. En estos sistemas “las organizaciones”, como logro evolutivo, proveen una solución al problema de la doble contingencia⁶ presente en la base de todo sistema social, constituyendo estas, el sistema a observar y “la sociedad”, como orden social diferenciado, su entorno, dentro de una estrategia de reducción/aumento de complejidad. Recordemos que la diferenciación se constituye como tal, “en la enunciación de sus especificidades y mecanismos de operación” (Mazatán, 2006, p. 157).

Pero que se debe comprender por “irritación” o “perturbación”, Luhmann nos ilustra al respecto:

comprende un estado de cosas funcionalmente equivalente...Su lugar teórico lo encuentra en la tesis del nexo entre clausura operativa (*autopoiesis*) y acoplamiento estructural entre sistema y entorno. Los efectos del entorno sobre el sistema, que por supuesto sobrevienen en cada momento en cantidades enormes, no pueden determinar al sistema, dado que cada determinación del sistema solo puede producirse en el enrejado recursivo de sus propias operaciones; la determinación en este contexto sigue atada a las estructuras propias del sistema, las cuales posibilitan las recursiones y las secuencias operativas correspondientes (determinación estructural). La irritación, es según esto, un estado-del-sistema que estimula la continuidad de las operaciones autopoieticas del sistema, aunque como mera irritación deja abierto por lo pronto si deben (o no) modificarse las estructuras; es decir, si deben introducirse procesos de aprendizaje mediante otras irritaciones o el sistema confía en que la irritación con el tiempo por sí sola desaparecerá por tratarse de un acontecimiento único. Al mantenerse abiertas *ambas* posibilidades, se garantiza la *autopoiesis* del sistema a la vez que su capacidad de evolucionar. (2006, p. 262)

Para mantenerse abiertas las irritaciones las-estructuras-de-sentido están elaboradas de tal manera que forman horizontes de expectativas donde se dispone de redundancias; es decir, repetición de lo mismo en otras situaciones. (2006, p. 627)

Las irritaciones nunca pueden atribuirse (como unidad) al “entorno”, sino que exigen la identificación de las fuentes específicas de la interferencia; de otro modo no se percibirían. El concepto entonces no se refiere a la relación general de sistema/entorno, sino a las relaciones sistema-a-sistema; y ésta es la razón por la cual las irritaciones perceptibles en una sociedad varían con las formas de diferenciación de los sistemas. (2006, p. 627)

La irritación es un estado propio de cada sistema sin correspondencia en el entorno del sistema. Cuando se observa una irritación en un sistema no se puede concluir de ahí que también el entorno esté también irritado; ni siquiera se puede concluir que el estado del entorno que libra la irritación sea un problema para el entorno...El entorno es como es. (2010, p. 628)

Por otra parte, toda operación de la sociedad requiere el uso del sentido para que pueda suceder. “El sentido se produce exclusivamente como sentido de las operaciones que lo utilizan; se produce por tanto solo en el momento en que las operaciones lo determinan, ni antes ni después. El sentido es entonces un *producto* de las operaciones que lo usan y no una cualidad del mundo debida a una creación, fundación u origen” (Luhmann, 2006, pp. 27-28). Para que la comunicación tenga lugar es “necesario reducir la complejidad y el sentido permite hacerlo, dado que obliga a la selección, bajo la forma de la remisión a otras posibilidades de vivencia y acción (...) el sentido reduce y mantiene la complejidad” (Luhmann, 2006, p. XI). “Sentido significa que en todo lo que se señala como actual queda además coexpresada y coaprehendida la remisión a otras posibilidades. Todo sentido determinado alude a sí mismo y a lo otro distinto” (Luhmann, 2006, p. 30). El sentido como “*representación de la complejidad...es una nueva forma de afrontar la complejidad bajo la condición inevitable de una selectividad forzosa*” (Luhmann, 1998a, p. 29).

Al seleccionar un sistema⁷ en la relación sistema/entorno luhmanniana, se está utilizando un lenguaje que implica concepción de mundo desde la complejidad sistémica. Tal lenguaje, según Luhmann:

Asegura la reflexividad en el sentido de una posibilidad siempre presente, disponible relativamente sin problemas, no demasiado sorprendida por remitirse a sí misma al proceso comunicativo... posibilita el proceso de diferenciación de los procesos comunicacionales de un contexto perceptible (si bien exigente, complejo). Sólo por medio del proceso de diferenciación de los procesos comunicacionales, se puede dar el proceso de diferenciación de los sistemas sociales (...) intensifica la comprensión de la comunicación más allá de lo perceptible (...) junto con los medios de difusión y los medios de comunicación simbólicamente generalizados⁸, fundamentan y aumentan los rendimientos del procesamiento informativo que puede aportar la comunicación social. De esta manera, la sociedad se produce y se reproduce como sistema social. (1998b, pp. 152, 158, 160)

Así, para Luhmann, la función del lenguaje está en la generalización de sentido con ayuda de símbolos; en su función de medio de comunicación, está ligado a la codificación, es decir, a signos acústicos y ópticos dirigidos al sentido (1998b, p. 106), “el lenguaje transforma la complejidad social en complejidad psíquica” (1998b, p. 250). De lo anterior se puede concluir, entonces, que a través del lenguaje evidenciamos nuestra concepción de mundo, el cual coconstruimos a través de la comunicación en sociedad, el lenguaje es forma de concreción de la comunicación, la cual a su vez reproduce autopoiéticamente el sentido de los sistemas sociales, sin olvidar que la comunicación es “síntesis de tres selecciones: información/darla-a-conocer/entenderla” (Luhmann, 2006, p. 145) y que “la selección se refiere a las estructuras del sistema, es decir, a las expectativas que guían la comunicación” (Luhmann, 2006, p. 358).

Por otra parte, Nafarrate, en sus notas a la versión en español de *El sistema educativo. (Problemas de reflexión)* de Luhmann y Schorr (1993), refiriéndose a la autopoiesis, nos muestra que la teoría de sistemas sociales luhmanniana, “cuando trata la distinción entre sistema y entorno como la forma del sistema” (Luhmann y Schorr, 1993, p. 15) que:

Un modo racional de afrontar los problemas, puede ser pretendido únicamente en la sociedad y sólo bajo las condiciones de la prosecución de su autopoiesis, y esto implica siempre el mantenimiento de la diferencia. El mismo problema se repite dentro de la sociedad en el ámbito de cada uno de sus sistemas de funciones. Aún aquí las oportunidades de la racionalidad consisten en el mantenimiento y en la utilización de las diferencias, no en su eliminación. La irritabilidad de los sistemas debe reforzarse, y esto puede suceder sólo en el contexto de su operar autorreferencialmente cerrado. (Luhmann y Schorr, 1993, p. 15)

A continuación, se presenta la estética del procedimiento que permitió la observación de discursos contingentes de empresarios del AMCO, desde una mirada de la complejidad organizacional Luhmanniana.

Estética del procedimiento-resultados-discusión

Para la observación de los sistemas sociales organizacionales empresariales, desde el lente teórico luhmanniano implicado en esta investigación, el discurso es objeto privilegiado, pues el lenguaje es instrumento para

investigar y a la vez objeto propio de estudio, por lo que se debe recordar que el pensamiento opera a partir del lenguaje, el cual es también hecho humano, y es el sistema psíquico el lugar de interacción de la vida mental y de la vida cultural, y a la vez, instrumento de tal interacción. Es a través del lenguaje, y más concretamente del simbólicamente generalizado, que se comunican comunicaciones de sentido, distinguidas como decisiones, las cuales se realizan precisamente a través del proceso comunicativo, como posibilidad de construcción de formas y distinciones de sentido que, como decisiones comunicadas, constituyen las operaciones propias que permiten la producción y reproducción de organizaciones como sistemas autopoiéticos que son.

En el proceso investigativo se consideraron los aportes de Eisenhardt (1989) que indican que no es conveniente construir una muestra a través de la selección al azar de los sistemas organizacionales a observar, sugiriendo tomar casos específicos con características extremas, de forma que permita replicar la teoría emergente. Así se seleccionará una muestra teórica que, según Martínez (2006), se debe preferir en los estudios de casos, en vez de la muestra representativa que normalmente se toma para la investigación de una población. Así, el número de los sistemas sociales organizacionales empresariales a observar, se determinó a partir de los constructos propuestos por Eisenhardt, quien afirma que “mientras no existe un número ideal de casos, con un rango entre cuatro y diez casos se trabaja bien. Con menos de cuatro casos, es difícil generar teoría con mucha complejidad, y es empíricamente inconveniente” (1989, p. 545).

Los parámetros que se tuvieron en cuenta para la selección de los sistemas sociales organizacionales empresariales fueron: la empresa debe tener mínimo diez años de funcionamiento (da idea de consistencia de perdurabilidad), el empresario entrevistado debe ser el fundador (da coherencia con respecto a la pregunta de investigación), las empresas deben estar establecidas preferentemente en Pereira (da coherencia con respecto a la pregunta de investigación) y las empresas deben estar registradas preferentemente en la Cámara de Comercio de Pereira (define la formalidad de la empresa).

Con respecto al objetivo específico uno, “distinguir sentidos comunicativos que revelen formas de desarrollo empresarial”, el tratamiento de los discursos contruidos de los empresarios en las entrevistas a través del software NVivo (figura 1), permitió la emergencia de 44 elementos que fungen contingentemente como premisas de decisión⁹. Aquí se debe tener en cuenta que los sistemas sociales organizacionales empresariales, como se desprende de la teoría luhmanniana, son sistemas complejos compuestos por comunicaciones que se dicen decisiones, las cuales se suponen que servirán como premisas para otras decisiones, lo cual implica que la complejidad organizacional, incluida la empresarial, se constituye como relación entre decisiones. “Las organizaciones hacen posible su producción de complejidad interna, que todavía requiere de determinación, a través de la decisión sobre premisas de decisión para otras decisiones” (Luhmann, 2010, p. 261). Con “premisa” Luhmann quiere decir que:

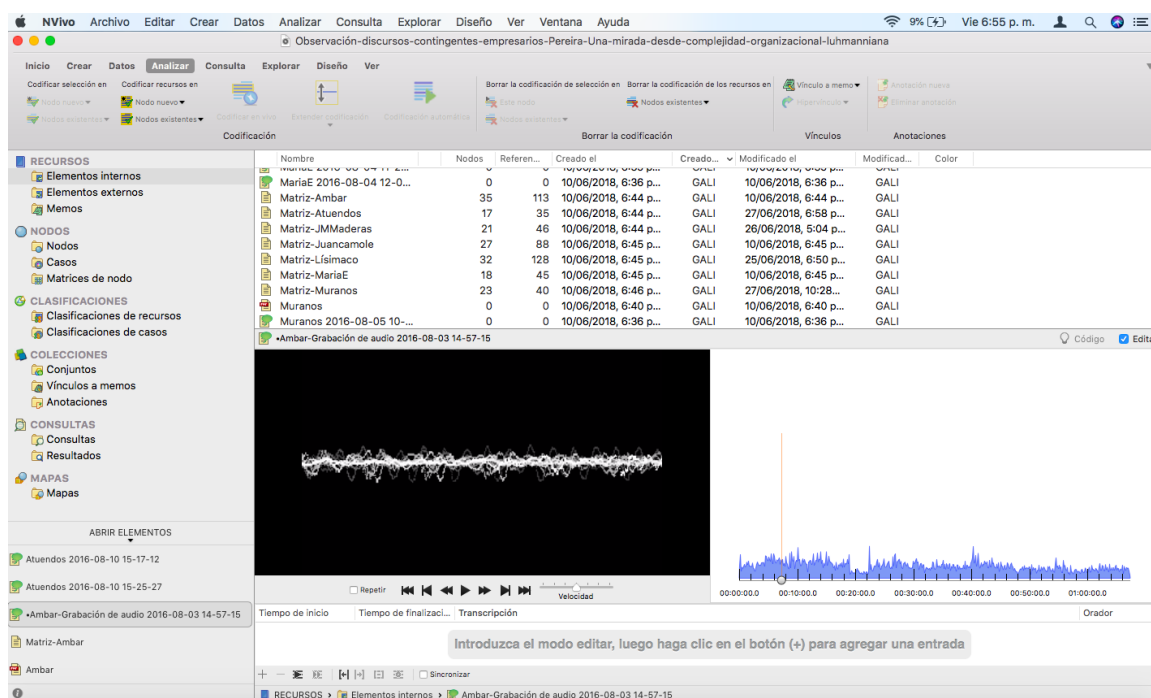


FIGURA 1

Entrevistas subidas a la plataforma del software NVivo, versión 11.4.3 (2084)

Fuente: elaboración propia

(...) se trata de presupuestos que ya no son puestos a prueba para aplicarlos o, acaso mejor: que si bien la relevancia de las premisas tiene un rol para el siguiente problema, no lo tiene la verdad de ellas. Por otra parte, es preciso tener en cuenta que la relación de las premisas con la decisión no es de tipo lógico ni causal. La decisión no puede ser deducida de sus premisas, ni son las premisas la causa de la decisión, como lo serían si fijando las premisas se pudiese clausurar causalmente al sistema. Por eso hoy en día se ha hecho usual denominar “acoplamiento flojo” a la relación entre premisas y decisión, y por lo mismo, también a la relación entre decisiones. En otras palabras: aunque decidiendo sobre las premisas de decisión se pueden ahorrar costos de decisión, para ello se deben considerar decisiones no del todo especificadas. (Luhmann, 2010, p. 262)

El concepto de premisa de decisión se puede delimitar “para los fines de la teoría de la decisión, haciendo que únicamente decisiones valieran como premisas de decisión. Entonces el concepto coincidiría con el de absorción de incertidumbre y abarcaría todas las decisiones precedentes, incluyendo las más concretas” (Luhmann, 2010, p. 262).

Entendidas de esta forma, las premisas de decisión son el resultado de la incertidumbre absorbida, o, dicho de otro modo, la forma en la cual la organización se recuerda a sí misma en la absorción de incertidumbre. El concepto se torna fructífero sólo a través de una nueva (y al mismo tiempo paradójal) delimitación: hay decisiones que fijan premisas de decisión para una cantidad todavía indeterminada de otras decisiones. En casos como estos, se *amplía* el alcance de las decisiones *por medio de la restricción*; o, como se ha dicho antes, se produce complejidad reduciéndola (Luhmann, 2010, pp. 262-263).

Considerando lo anterior, inicialmente se distinguieron nueve categorías de nodos o variables, que ejercieron como agrupadoras de elementos que funcionan contingentemente como premisas de decisión, lo cual permitió que finalmente emergiera un total de cuarenta y cuatro premisas de decisión que otorgan sentidos comunicativos a las formas de desarrollo empresarial de los empresarios entrevistados. Estos contenidos de sentido confieren coordinación, no solo entre los diferentes sistemas psíquicos, sino también entre los sistemas sociales organizacionales empresariales, tanto en su entorno interno como con el externo.

Las nueve categorías distinguidas inicialmente como nodos son: conflicto, decisiones, elementos portadores de confianza, elementos que dan sentido a las decisiones, estados, formas de desarrollo empresarial,

premisas de decisión, presente y sucesos. Por otro lado, las 44 premisas de decisión que otorgan contenidos de sentidos comunicativos de formas de desarrollo empresarial, se pueden distinguir en la tabla 1.

TABLA 1
Distinción de 44 premisas de decisión o de contenidos que otorgan
sentidos comunicativos de formas de desarrollo empresarial

Nodos (premisas de decisión)
Capacidad de aplazamiento en lo personal y familiar, empresa como proyecto de vida
Cuando el empresario no escucha la voz del conflicto este se convierte en problema que mina la empresa
El conflicto emerge en la relación ensayo error y quien lo sabe ver lo convierte en oportunidad de cambio y aprendizaje
Relación conflicto empresa como fuerza que estimula el pensamiento creativo y la perdurabilidad de la empresa
Rescate del conflicto como oportunidad de cambio y de mejora (desafía el conflicto, enfrenta sin miedo)
Improvisación del producto
Inteligencia social
Credibilidad (imagen corporativa construida)
Herencia (tradición familiar)
Mirada de otredad (la ciudad, los actores sinérgicos empresariales, banca, Estado, ejemplo familiar y social (visionarios de oportunidades para generar y satisfacer deseos))
Tendencia al autogobierno, autonomía liderazgo, hacen contribuciones de ciudad, mueven valores, creencias y costumbres
Visualizaciones construidas y alcanzadas, tenacidad, resilientes
Calidad, excelencia (perdurabilidad vs obsolescencia programada)
Hambre de conocimiento, de aprendizaje, de mejorar procesos y de actualización permanente
Héroe de hoy es el empresario, satisfacer necesidades de los otros (vocación (caen y se levantan, develar lo opaco))
Prestigio social (se asocia cuando su producto yace en espacios emblemáticos)
Relación sensible con la materia prima
Concepción intrínseca de imagen de ciudad como imagen corporativa (generadora de confianza)
Crisis como oportunidad de aprendizaje (resolución apalancada en el capital relacional)
Filiación (la empresa (concepción de familia), Pereira (como su casa), valoración de las bondades de Pereira (civilidad, solidaridad, calidez humana))
Generación de riqueza para Pereira y para sí mismo como empresario
Obsolescencia programada
Sincronicidad entre fuerza intrínseca del deseo y la oportunidad del mercado
Construcción de imagen corporativa hacia afuera (pensamiento de crecimiento basado en)
Construcción de marca
Han aprendido a tomar decisiones profesionalmente asesoradas vs decisiones desde lo emocional y empírico
Intención de construcción de cultura organizacional buscando su propia identidad empresarial
Reclamo de relación universidad y empresa
Relación buena con la banca
Relación formación administrativa y técnica, realización de vigilancia e inteligencia
Capacidad administrativa
Capital relacional
Capital social (asociatividad)
Condición de ser pereirano
Conocimiento del contexto (habilidad de hilar)
Crisis Oportunidad Talante empresarial (ser empresario implica)
Fuerza del deseo
Iniciación ilustrada
Tradición contextual (referente concreto)
Vigilancia Inteligencia
Conscientes de incorporación de procesos administrativos, más fundamentados profesionalmente, posicionamiento progresivo de la marca
Han ganado confianza con su producto
Percepción de urbanización y de integración progresiva de Pereira a los flujos de consumos globales
Adopción y adaptación de mejores prácticas empresariales

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas tratadas con el software NVivo, versión 11.4.3 (2084) para Mac OSX

A partir de la distinción de las 44 premisas de decisión, como contenidos que otorgan sentidos comunicativos a las formas de desarrollo empresarial de los empresarios entrevistados, se distinguieron equivalentes funcionales –“causas distintas son funcionalmente equivalentes si producen el mismo efecto, y distintos efectos son funcionalmente equivalentes si son producidos por la misma causa” (Corsi et al., 1996, pp. 86-87)–, utilizando el software NVivo, teniendo como referencia los nodos comparados por número de referencias de codificaciones.

Con relación al objetivo específico dos, “Identificar equivalentes funcionales a partir de los discursos de los empresarios dueños de las empresas observadas”, considerando las 44 premisas de decisión como contenidos que otorgan sentidos comunicativos a las formas de desarrollo empresarial de los empresarios entrevistados, y tomando como referencia los nodos comparados por número de referencias de codificaciones, se construyeron los valores de fuerza de prominencia de acuerdo al número de referencias codificadas. También, teniendo como base el número de empresas observadas, a través de los discursos contingentes de los empresarios entrevistados, se obtuvo el peso relativo de las empresas que distinguieron tales premisas de decisión.

En el anterior orden de ideas emerge, como equivalente funcional, que constituye horizonte de sentido de expectativas, para todos los empresarios la premisa de decisión “Mirada de otredad (la ciudad, los actores sinérgicos empresariales, banca, Estado, ejemplo familiar y social –visionarios de oportunidades para generar y satisfacer deseos–)” (figura 2), con una mayor prominencia de 68,18 % (30/44), en el discurso del 100,00 % de los empresarios entrevistados (7/7) (tabla 2).

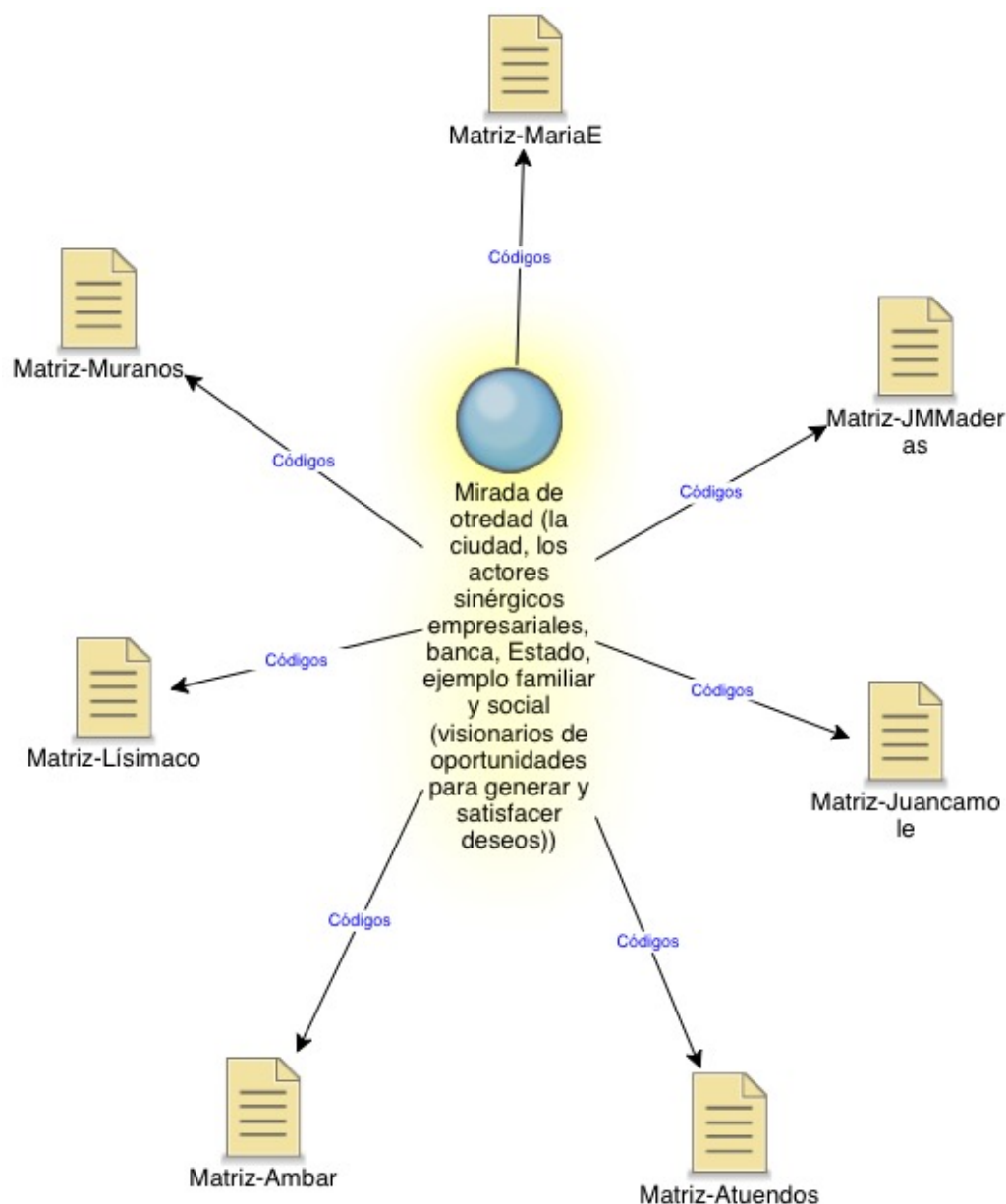


FIGURA 2

Equivalente funcional “Mirada de otredad” para el 100,00 % de los empresarios

Fuente: elaboración propia a partir de la información tratada con el software NVivo, versión 11.4.3 (2084) para Mac OSX

TABLA 2

Nodos comparados por número de referencias de codificaciones. Prominencia de premisas de decisión distinguidas en los siete sistemas sociales organizacionales empresariales (valores relativos)

Nodos (premisas de decisión)	Número relativo de referencias de codificaciones sobre una base de 44 codificaciones	Número relativo de elementos codificados sobre una base de 7 elementos
Mirada de otredad (la ciudad, los actores sinérgicos empresariales, banca, Estado, ejemplo familiar y social –visionarios de oportunidades para generar y satisfacer deseos–)	68,18	100,00
Relación formación administrativa y técnica, realización de vigilancia e inteligencia	61,36	100,00
El conflicto emerge en la relación ensayo error y quien lo sabe ver lo convierte en oportunidad de cambio y aprendizaje	29,55	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas tratadas con el software NVivo, versión 11.4.3 (2084) para Mac OSX

Al anterior equivalente funcional, “Mirada de otredad”, de acuerdo a la fuerza de prominencia, le siguieron las premisas de decisión “Relación formación administrativa y técnica, realización de vigilancia e inteligencia” y “El conflicto emerge en la relación ensayo error y quien lo sabe ver lo convierte en oportunidad de cambio y aprendizaje”, con una fuerza de prominencia de 61,36 % (27/44) y de 29,55 % (13/44), respectivamente, en el discurso del 100,00 % de los empresarios entrevistados (7/7).

Con relación a los equivalentes funcionales desagregados para el 85,71 % (6/7) del total de los empresarios entrevistados, en su discurso emerge como equivalente funcional “Adopción y adaptación de mejores prácticas empresariales”, con una fuerza de prominencia de 70,45 % (31/44), seguido respectivamente por los equivalentes funcionales “Intuición ilustrada”, con una fuerza de prominencia de 40,91 % (18/44); “Conscientes de incorporación de procesos administrativos, más fundamentados profesionalmente, posicionamiento progresivo de la marca”, con una fuerza de prominencia de 36,36 % (16/44); “Vigilancia Inteligencia”, con una fuerza de prominencia de 31,81 % (14/44); “Capacidad administrativa”, con una fuerza de prominencia de 29,55 % (13/44); y “Han aprendido a tomar decisiones profesionalmente asesoradas vs decisiones desde lo emocional y empírico”, con una fuerza de prominencia de 27,27 % (12/44) (tabla 3).

TABLA 3

Nodos comparados por número de referencias de codificaciones. Prominencia de premisas de decisión distinguidas en un número de seis sistemas sociales organizacionales empresariales (valores relativos)

Nodos (premisas de decisión)	Número relativo de referencias de codificaciones	Número relativo de elementos codificados sobre una base de 7 elementos
Adopción y adaptación de mejores prácticas empresariales	70,45	85,71
Intuición ilustrada	40,91	85,71
Conscientes de incorporación de procesos administrativos, más fundamentados profesionalmente, posicionamiento progresivo de la marca	36,36	85,71
Vigilancia Inteligencia	31,81	85,71
Capacidad administrativa	29,55	85,71
Han aprendido a tomar decisiones profesionalmente asesoradas vs decisiones desde lo emocional y empírico	27,27	85,71

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas tratadas con el software NVivo, versión 11.4.3 (2084) para Mac OSX

La cartografía, apalabrada y escrita en los anteriores párrafos, fue construida a partir de un número de diferencias potenciales infinitas, en donde muchas diferencias permanecen latentes e inefectivas, diría Bateson (2011), y unas cuantas de ellas se vuelven efectivas a través del lente teórico de los investigadores observadores, que construyen diferencias que establecen diferencias (informaciones).

Así, la anterior es una tipología indicativa, constitutiva del mapa de abstracciones de tipificaciones, de equivalentes funcionales, a partir de las premisas de decisión, que emergen del discurso de los empresarios entrevistados que, como elementos de contenidos de sentido, permiten indicar distinciones precisamente de sentido, en el discurso de tales empresarios. Este proceso es desencadenado por el sentido, concretamente por comunicaciones de sentido, que establecen diferencias que permiten hablar de formas y distinciones de sentido, las cuales, funcionando en cascada, posibilitan concreciones diversas de decisiones. A continuación, se propone un lenguaje discursivo de las anteriores distinciones, en el proceso de concreción del logro del objetivo tres, “Proponer en el lenguaje discursivo de las decisiones empresariales una mirada de proceso sistémico complejo luhmanniano”.

Los discursos contruidos entre los participantes de esta investigación, entrevistados y entrevistadores, fungen como insumos para la distinción e indicación, a partir de la diferencia, de equivalentes funcionales emergentes, a través del lente teórico luhmanniano constituyente de los investigadores como observadores de sistemas de tercera generación.

Acordémonos, de dos artefactos cognitivos que fungen como meta-innovaciones, o si se quiere como innovaciones conceptuales:

- El primero con Rodríguez, quien expresa que “la objetividad no debe ser comprendida como adecuación al objeto, sino como adecuación a un conjunto de criterios de validación aprobados por una comunidad de observadores” (2016, p. 28), es pertinente decir en complemento con lo anterior y en coherencia con el lente teórico que guía este trabajo, que cada una de las realidades de un observador particular se configura desde la selectividad de los esquemas de distinción de tal observador.
- El segundo, en términos de Von Foerster, quien apalabrando a Humberto Maturana, nos recuerda en “Cibernética de la cibernética”, a través de lo que el mismo Von Foerster bautiza como el

“teorema número 1 de Humberto Maturana” (1991, p. 89), que “todo lo dicho es dicho por un observador” (1991, p. 89) y quien a renglón seguido agrega “llamaré el ‘corolario número 1 de Heinz von Foerster’” a “todo lo dicho es dicho a un observador” (1991, p. 89). Von Foerster con estas dos proposiciones construye una relación que conecta triádicamente tres conceptos: los observadores, el lenguaje que usan y la sociedad que constituyen al utilizar tal lenguaje (1991, p. 90).

En línea con lo anterior, los observadores, entrevistados y entrevistadores producen un discurso en el cual emerge aquello que se puede denominar como “premisas de decisión”. En la medida en que estas premisas son compartidas por los empresarios entrevistados, tienen el potencial de fuerza de prominencia para ser equivalentes funcionales –aquellas causas distintas que producen el mismo efecto, o aquellos efectos distintos que son producidos por una misma causa–. Tales premisas de decisión pueden ser también decisiones, decisiones que deciden y decisiones que aparentemente no deciden. Una decisión que toma uno de los empresarios entrevistados emerge de uno de sus sistemas, el sistema psíquico, quien comunica tal decisión, pues esta última se realiza precisamente a través de la comunicación, y al hacerlo irrita, en el sentido de desencadenar un cambio en la propia estructura del sistema, al sistema social sociedad –ambos sistemas, psíquico y sociedad, se encuentran acoplados estructuralmente, es decir, se suponen mutuamente–, emergiendo así también en el seno de tal sistema social sociedad, pues este está compuesto por comunicaciones y solo por comunicaciones, además de ser omniabarcativo. Lo anterior implica que la decisión, tomada por uno de los empresarios entrevistados, y sus efectos, tienen en su emergencia una doble causalidad sistémica: la que implica el sistema psíquico y la que implica el sistema social sociedad.

Después de observar, en el anterior párrafo y desde una perspectiva de complejización luhmanniana, cómo las decisiones, fundadas en premisas de decisión, que constituyen equivalentes funcionales en el proceso de toma de decisión de los empresarios entrevistados, tienen en su origen una doble causalidad sistémica, distinguiremos pautas de pautas, es decir, observaciones de segundo orden, en tales equivalentes funcionales que emergieron en el discurso de tales empresarios de la siguiente forma:

Con respecto a los equivalentes funcionales que dicen:

- El conflicto emerge en la relación ensayo error y quien lo sabe ver lo convierte en oportunidad de cambio y aprendizaje.
- Mirada de otredad (la ciudad, los actores sinérgicos empresariales, banca, Estado, ejemplo familiar y social (visionarios de oportunidades para generar y satisfacer deseos).
- Relación formación administrativa y técnica, realización de vigilancia e inteligencia.

En estos equivalentes funcionales emerge como equivalente funcional, de tales equivalentes funcionales, o metapauta –*pauta de la pauta*–, el lenguaje “Construcción de futuro”. Un apoyo para esta intelección son los aportes que Luhmann nos ofrece:

El tema del conflicto que había sido descuidado en el funcionalismo de viejo cuño y que había sido entronizado en la teoría del conflicto, pasa a ser una posibilidad más, un equivalente funcional, para la construcción -y aún para la mantención- de un cierto sistema. Incluso en la cooperación el conflicto se encuentra subyacente como mecanismo regulador que permite establecer las condiciones sobre las cuales la cooperación puede edificarse y mantenerse. (2005b, p. XIII)

El reconocimiento, en el discurso de los empresarios entrevistados, de la “Mirada de otredad” como equivalente funcional, permite suponer que implica el reconocimiento, implícita o explícitamente, de la diferencia sistema/entorno y de la posibilidad de disenso y distinción de posibles conductas anómalas o de posibles contradicciones, es decir de la emergencia de conflictos. La “realización de vigilancia e inteligencia” implica la otredad, pues se monitorea “lo otro” y “se establece relaciones con lo otro”. Algunos elementos teóricos para discernir esta última intelección son los siguientes:

- Con respecto a que se monitorea “lo otro”: una distinción de “vigilancia e inteligencia” en términos organizacionales, según López-Isaza y Correa-Vallejo (2011), es abordar la inteligencia organizacional estratégica (IOE) como el conjunto de procesos sistemáticos y sistémicos que captan y analizan información del entorno, de diversa índole –económica, tecnológica, competitiva, comercial e institucional–, para detectar oportunidades o riesgos y anticiparse a ellos mediante una mejor formulación y ejecución de la estrategia tecnológica de la organización. Esto no solo implica la captura y procesamiento de la información (vigilancia), sino también su distribución a través de procesos estructurados por la gestión del conocimiento en los grupos de interés existentes en las organizaciones, para su incorporación en el proceso de toma de decisiones (inteligencia). Realizados estos procesos de manera coordinada y continua, hacen posible el desarrollo de competencias en el ámbito de la innovación para que las organizaciones ofrezcan servicios y productos que anticipen y satisfagan las necesidades locales y sean competitivos internacionalmente (2011, p. 235).
- Con respecto a “se establece relaciones con lo otro”: se comprende a la inteligencia como *inter legere*, como punto de unión de ideas, de saberes y de personas, en donde estas a través de comunicaciones construyen sociedad (López-Isaza, 2013, p. 7). Por otra parte, siguiendo a Lévy (2004) y a López-Isaza (2013), implicamos también el lenguaje *inteligencia colectiva*, comprendiendo su fundamento como el reconocimiento y el enriquecimiento mutuo de las personas (Levy, 2004, citado en López-Isaza, 2013, p. 11).

Esto se traduce, contingentemente, en una propensión al cambio para la edificación de futuro, proporcional a las dificultades que enfrentan en su relación con su entorno, las cuales logran significar irritaciones o perturbaciones que fungen como cargas para las decisiones, pues tienen la propiedad de movilizar y estimular las operaciones autopoiéticas de los sistemas (pensamientos en los sistemas psíquicos, que se traducen en decisiones, y decisiones que se traducen en premisas de decisión, en los sistemas sociales organizacionales empresariales), configurando ventanas de oportunidad para introducir procesos de aprendizaje, a través de horizontes de expectativas cognitivas, en una relación sistema-a-sistema, en donde las auto-irritaciones perturban al sistema en el entramado de sus propias operaciones (clausura operativa).

Con respecto a los equivalentes funcionales que dicen:

- Adopción y adaptación de mejores prácticas empresariales.
- Intuición ilustrada.
- Conscientes de incorporación de procesos administrativos, más fundamentados profesionalmente, posicionamiento progresivo de la marca.
- Vigilancia Inteligencia.
- Capacidad administrativa.
- Han aprendido a tomar decisiones profesionalmente asesoradas vs decisiones desde lo emocional y empírico.

Es posible, a juicio de los investigadores observadores en este proyecto, indicar como *pautas de pautas* u observaciones de segundo orden, los lenguajes: “Desafiantes-tenacidad-persistencia-insistencia” e “Irritación permanente como constitutiva de estado de confort”. Los empresarios entrevistados asumen riesgos de pérdida y ganancia, además de cumplir una función social de satisfacer necesidades e identificarlas en un contexto determinado. Estos empresarios han internalizado las cualidades tenacidad-persistencia-insistencia como su ADN. No se quedan en la queja ante *inadecuadas decisiones*; aprovechan las situaciones que les generaron perturbaciones y que los hicieron tropezar para aprender y levantarse. Se podría decir que tales situaciones fueron irritaciones que fungieron como elementos movilizadores. En esto utilizan lo que se podría calificar como intuición ilustrada, en el entendido de que estos empresarios poseen un conocimiento embebido que se relaciona con la capacidad que tienen para reconocer similitudes/diferencias, comportamientos y

conexiones, capacidad que se relaciona con el conocimiento experimental acumulado previamente, es decir con su conocimiento tácito. Aquí es importante recordar a Nonaka y Takeuchi (1999), en el sentido de que estos autores dividen el conocimiento tácito en dos dimensiones. Una técnica, que comprende las habilidades no formales y difíciles de definir, expresadas con el léxico *know-how*, pues no obstante la experiencia adquirida, por lo general a tales empresarios les resulta muy difícil apalabrar los principios científicos y/o técnicos en los que basan su conocimiento y sus decisiones. La otra dimensión es la cognoscitiva, que incluye esquemas, modelos mentales, creencias y percepciones tan arraigadas en cada uno de ellos que casi siempre son ignoradas:

La dimensión cognoscitiva refleja nuestra imagen de la realidad (lo que existe, lo que es) y nuestra visión del futuro (lo que debería ser). Aunque no se pueden enunciar fácilmente, estos modelos implícitos controlan la forma en que percibimos el mundo que nos rodea.

Pero la naturaleza subjetiva e intuitiva del conocimiento tácito dificulta su procesamiento o transmisión de forma sistemática o lógica. Para que ese conocimiento se transmita y disemine entre los miembros de una organización, es necesario convertirlo en palabras o números que todos entiendan. (Nonaka y Takeuchi, 1999, p. 7)

Los anteriores elementos discursivos fueron presentados desde una perspectiva de complejización luhmanniana. En ellos las decisiones, fundadas en premisas de decisión, constituyen equivalentes funcionales en el proceso de toma de decisión de los empresarios entrevistados, que emergieron a partir de una doble causalidad sistémica: la psíquica y la social organizacional empresarial. Cabe indicar que estos empresarios, al realizar apuestas de futuro, en unos presentes, que son sus presentes, pero que a la vez se fundamentan en sus pasados, están haciendo uso de lo que según Luhmann (2005b) se pueden distinguir como “confianza”. Ella, la confianza, se produce “dentro de un marco de interacción que está influenciado tanto por la personalidad como por el sistema social, y no puede estar asociado exclusivamente con uno y otro” (Luhmann 2005b, p. 9). Mostrar confianza, dice Luhmann, “es anticipar el futuro. Es comportarse como si el futuro fuera cierto” (2005b, p. 13), pero “la base de toda confianza es el presente como un continuo intacto de sucesos cambiantes, como la totalidad de los estados con respecto a lo cual los sucesos pueden acontecer” (2005b, p. 20). Sin embargo, la incertidumbre que se presenta se debe a:

(...) que no todos los futuros pueden convertirse en presente y de aquí convertirse en pasado. El futuro coloca una carga excesiva en la habilidad del hombre para representarse las cosas para sí mismo. El hombre tiene que vivir en el presente junto con este futuro, de sobremano compleja, eternamente. Por lo tanto debe podar el futuro de modo que se iguale con el presente, esto es, reducir complejidad (Luhmann, 2005b, pp. 20-21).

La confianza tiene como base “la presentación del individuo como una identidad social que se construye por sí sola, a través de la interacción y que corresponde a su entorno” (Luhmann, 2005b, p. 107), es así como “cualquiera que quiera ganar confianza debe tomar parte en la vida social y estar en posición de crear expectativas de otros en su autopresentación” (Luhmann, 2005b, p. 107). “El camino de la confianza es por la vía de formar parte de las expectativas de otros en una forma muy general, liberal; uno puede llenarlas mejor de lo que esperaba, o en una forma diferente” (Luhmann, 2005b, p. 107).

A través de los discursos de los empresarios entrevistados es posible observar, que la confianza:

se acumula como una especie de capital que ofrece más oportunidades para una acción más extensa, pero que debe usarse y dirigirse continuamente y que obliga al que la utiliza a una autopresentación confiable de la que solamente puede escapar con gran dificultad...El vínculo emocional existente en la confianza que ha sido dada es, por decirlo así, una continuación de la reducción de la complejidad internamente, simplificando la reacción a través de la internalización de las expectativas del que confía. (Luhmann, 2005, p. 111)

A partir de la cartografía esbozada y hasta aquí construida, se presentarán a continuación unas observaciones finales.

Observaciones finales

A través de un proceso, que implicó una serie de movimientos intelectuales espiralados, como también un andamiaje teórico metodológico construido, a partir de la discusión de sistemas sociales luhmanniana, emergieron como *equivalentes funcionales* de *equivalentes funcionales*, o *pauta de pautas (metapautas)* u *observaciones de segundo orden*, los lenguajes: “Construcción de futuro”, “Desafiantes-tenacidad-persistencia-insistencia” e “Irritación permanente como constitutiva de estado de confort”.

Estos lenguajes implican relaciones en las que los sucesos comunicativos vinculan decisiones a decisiones, de manera que la dinámica organizacional autopoietica se hace posible a través de la producción de decisiones a partir de decisiones, constituyendo premisas de decisión precisamente a partir de regulaciones realizadas de manera general.

Se enaltece la capacidad de persistencia, insistencia y tenacidad que subyace en la personalidad de cada uno de estos empresarios. Es indudable que sin esta cualidad no podrían llegar a alcanzar sus metas. Por otro lado, persiguen objetivos con ahínco, buscan caminos distintos apuntando a la eficacia, así como desarrollan agudeza, dada por la experiencia, para detectar oportunidades. En este tránsito ganan confianza en sí mismos, intuyen el valor de la paciencia y lo combinan con renuncias temporales, con el fin de conseguir sus propósitos.

El reconocimiento, en el discurso de los empresarios entrevistados, de la “Mirada de otredad (la ciudad, los actores sinérgicos empresariales, banca, Estado, ejemplo familiar y social –visionarios de oportunidades para generar y satisfacer deseos–)”, como equivalente funcional con mayor fuerza de prominencia 68,18 % (30/44) para el 100,00 % (7/7) de los empresarios entrevistados, podría ser traducido como una indicación de la alta valoración que se le otorga a la diferencia sistema/entorno y, con ello, la implicación del reconocimiento de la posibilidad de disenso y distinción de posibles conductas anómalas o de posibles contradicciones que se concretan en la emergencia de conflictos. En igual sentido, la “realización de vigilancia e inteligencia” implica la otredad, la distinción de la diferencia sistema/entorno, pues se monitorea “lo otro” y “se establece relaciones con lo otro”, significando una posible propensión para el cambio, con perspectivas de construcción de perdurabilidad y de futuro organizacional. Se debe tener en cuenta aquí que en el reconocimiento de la otredad, de la diferencia sistema/entorno y de la práctica de vigilancia e inteligencia, se encuentran involucrados procesos de trazados de límites de sentido, los cuales permiten la producción y reproducción de la propia identidad organizacional, la cual a su vez implica una construcción de su propia representación de su entorno, en atención a lo que ha marcado –y no marcado– con sus distinciones, en el proceso de diferenciación del mismo. Es en este sentido que un sistema organizacional consta de una mayor o menor cantidad de diferencias operativamente utilizables entre él y su entorno. Este proceso, observado así, se puede traducir como condición de posibilidad de tantos entornos y cartografías de entornos, como organizaciones se puedan distinguir e indicar.

En este ejercicio de observación del discurso de los empresarios entrevistados, mediada por la complejidad organizacional luhmanniana y la complejización del proceso de decisiones de tales empresarios, también fue posible construir la distinción de la doble causalidad sistémica que se encuentra en el origen de sus decisiones, al ser estas decisiones provenientes de las iniciativas comunicadas por tales empresarios (a través de sus sistemas psíquicos) que, al ser comunicadas, emergen en el seno de los sistemas sociales organizacionales empresariales pertenecientes a dichos empresarios (figura 3).



FIGURA 3
Doble causalidad sistémica de una decisión
Fuente: elaboración propia

Finalmente, consideramos pertinente mencionar dos aspectos importantes. El primero consiste en llamar la atención frente a la posición central que fungen los investigadores observadores en el proceso de construcción y selección de información en este artículo resultado de investigación, pues al hacer uso de sus esquemas de distinción, configuran lo observado como distinto de su fondo, a la vez que lo perteneciente como separado de lo no perteneciente, construyendo contingentemente lo aquí presentado, desde la selectividad impuesta por tales esquemas de distinción.

El segundo aspecto hace referencia a la oportunidad que significa el edificio teórico luhmanniano como músculo robusto y promisorio para realizar investigaciones empíricas en el universo de los líderes de organizaciones, y de ellas mismas, en el entramado empresarial y organizacional colombiano. Un ejercicio investigativo que se debe hacer con la rigurosidad necesaria para adquirir dominio de la teoría, para tratarla con respeto, pero también con irreverencia, en el sentido de ejercer un pensamiento crítico, extrañándola después de otear sus profundas y elevadas abstracciones, para que en algún momento sea alcanzada una independencia teórica, con posibilidades de enfrentar la importación acrítica de teorías allende las fronteras de Colombia. Recordemos que una teoría nos permite comprender “*el por qué*” y que su adecuado dominio nos permite lograr diagnósticos rigurosos, pertinentes y en contexto.

Agradecimientos

En este proyecto participó la estudiante del Programa de Tecnología Industrial, Eliana Andrea Cubillos Arcila, quien construyó su proyecto de grado para optar al título de Tecnóloga Industrial. A ella muchas gracias por su disposición por aprender el aprender, al igual que a los empresarios que con sus historias proveyeron la información que permitió este artículo.

Referencias

- Bateson, G. (2011). *Espíritu y naturaleza*. Amorrortu Editores.
- Benveniste, É. (1997). *Problemas de lingüística general I*. Siglo XXI Editores.
- Correa-Vallejo, M. J., López-Isaza, G. A., y Cubillos-Arcila, E. A. (2019). *Interjuego de sueños y realidades en relatos de empresarios*. Editorial Universidad Tecnológica de Pereira. <https://doi.org/10.22517/9789587223415>
- Corsi, G., Esposito, E., y Baraldi, C. (1996). *GLU. Glosario sobre la teoría social de Niklas Luhmann*. Anthropos Editorial del Hombre, Universidad Iberoamericana, ITESO.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532-550. <https://doi.org/10.2307/258557>
- Iba, T. (2010). An autopoietic systems theory for creativity. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2, 6610-6625. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.04.071>
- Lévy, P. (2004). La inteligencia colectiva: por una antropología del ciberespacio. Organización Panamericana de la Salud.
- López-Isaza, G. A. (2013). Aportes teóricos para la gestión y política de innovación en función de la ciudadanía. *Innovar*, 23(4), 5-17.
- López-Isaza, G. A., y Correa-Vallejo, M. J. (2011). Fuentes de información e inteligencia organizacional. El caso de la Universidad Tecnológica de Pereira. *Cuadernos de Administración*, 24(42), 231-252.
- Luhmann, N. (2013). *La moral de la sociedad*. Madrid: Editorial Trotta, S.A.
- Luhmann, N. (2010). *Organización y decisión*. Editorial Herder, Universidad Iberoamericana, A. C.
- Luhmann, N. (2006). *La sociedad de la sociedad*. Editorial Herder, Universidad Iberoamericana, A. C.
- Luhmann, N. (2005a). *Organización y decisión, autopoiesis, acción y entendimiento*. Anthropos Editorial.
- Luhmann, N. (2005b). *Confianza*. Anthropos Editorial, Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. (1998a). *Complejidad y modernidad: de la unidad a la diferencia*. Editorial Trotta S. A.
- Luhmann, N. (1998b). *Sistemas sociales: lineamientos para una teoría general*. Anthropos, Universidad Iberoamericana, CEJA, Pontificia Universidad Javeriana.
- Luhmann, N., y Schorr, K. E. (1993). *El sistema educativo (problemas de reflexión)*. Universidad de Guadalajara, Universidad Iberoamericana, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.
- Martínez, P. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y gestión*, 20, 165-193.
- Maturana, H. (2015). Prefacio Humberto. Yo, biólogo-cultural. En: H. Maturana y X. Dávila, *El árbol del vivir*. MVP Editores, Escuela Matriztica.
- Mazatán, R. (2006). Gastronomía: pertinencia sistémica en hechos de cocina. En I. Farías y J. Ossandón (Eds.), *Observando sistemas. Nuevas apropiaciones y usos de la teoría de Niklas Luhmann*, pp. 149-178. Ril editores, Fundación SOLES.
- Morin, E. (2011). *Introducción al pensamiento complejo*. Gedisa.
- Nonaka, I., y Takeuchi, H. (1999). *La organización creadora de conocimiento. Cómo las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación*. Oxford University Press.
- Rodríguez, D. (2016). *Diagnóstico organizacional*. Ediciones Universidad Católica de Chile, Alfaomega.

Von Foerster, H. (1991). *Las semillas de la cibernética*. Editorial Gedisa S. A.

Notas

* Artículo de investigación.

Este artículo es resultado del proyecto de investigación titulado “Observación de discursos contingentes de empresarios de Pereira. Una mirada desde la complejidad organizacional luhmanniana”, con código de proyecto 9-16-15, de la Vicerrectoría de Investigaciones, Innovación y Extensión, de la Universidad Tecnológica de Pereira.

- 1 Esta teoría, elaborada desde la observación, “se aparta de toda connotación ontológica” (Luhmann, 2010, p. 10) y distingue lo observado de todo lo demás. Al hacerlo, por cada distinción constituye “una forma de dos lados que caracteriza algo respecto a aquello de lo cual lo distingue” (Luhmann, 2010, p. 11), presentando “la paradoja de ser la unidad de la diferencia: es esto o lo otro, pero también esto y lo otro” (Luhmann, 2010, p. 11). Es una teoría científica, no normativa, “dotada de la capacidad de aprender, porque cumple con el principio de falsabilidad de Popper: si se demuestra falsa, es preciso modificarla” (Luhmann, 2010, p. 11). Es de resaltar que una teoría normativa, “no puede aprender, esto es, no es transformada porque se demuestre que no se cumple” (Luhmann, 2010, p. 11).
- 2 “Los sistemas autopoieticos son no solo sistemas de auto-organización, que no solo producen y eventualmente cambian sus propias estructuras; su auto-referencia se aplica también a la producción de otros componentes. Esta es la innovación conceptual decisiva. [...] Así, todo lo que es utilizado como unidad por el sistema, es producido como una unidad por el sistema mismo. Esto aplica a los elementos, procesos, límites, y a otras estructuras y, por último, pero no menos importante, a la unidad del propio sistema” (Luhmann, 1990, citado en Iba, 2010, p. 6614). Versión 11.4.3 (2084), con licencia académica perpetua CRM:02240004584, para Mac OSX.
- 3 “El lenguaje “elemento” es liberado de lo “simple”, lo “irresoluble”, lo “ontológicamente “último”, pues “todo lo elemental
- 4 puede descomponerse”, es solo cuestión de “competencia cognitiva y técnica”, implicando además la resignificación de conceptos como reducción, el cual ya “no puede concebirse como una simplificación, sino solo como una relación entre complejos” (Luhmann, 2005a, p. 104).
- 5 “Lo que se dice y lo que no se dice, lo que queda oculto u opaco. Es la paradoja que se da cuando yo lo señalo a Usted, porque aunque no lo diga, queda implícito en un segundo plano, que “yo” también he quedado señalado” (Correa-Vallejo et al., 2019, p. 22).
- 6 “Aquella que emerge cuando se relacionan por lo menos dos sistemas capaces de actuar contingentemente e intentan coordinar sus selecciones. Contingente es lo que podría ser de otro modo, lo que significa que para cada uno de los sistemas participantes en la relación, la contingencia del otro lo hace imprevisible. El mundo social se configura a través de un horizonte de sentido doble de perspectivas: las de Ego y las de Alter. Alter y Ego son solo posiciones comunicativas” (Correa-Vallejo et al., 2019, p. 22).
- 7 La función de la observación y construcción de un sistema dado “consiste en la comprensión y reducción de la complejidad” (Luhmann, 2005a, p. XIII).
- 8 Luhmann (1998b, p. 159), denomina como *simbólicamente generalizados*: a aquellos medios que utilizan generalizaciones, para simbolizar la relación entre selección y motivación, es decir, para presentarla como una unidad. El origen del concepto de “medio de comunicación” lo indica Detlef Horster en el Posfacio de “La moral de la sociedad” de Luhmann, como proveniente de Talcott Parsons, pues para este último “ocurre que un contenido de sentido es adecuado para coordinar las interacciones de dos actores diferentes” (Luhmann, 2013, p. 347)...Los medios de comunicación simbólicamente generalizados “procuran en el subsistema dado el mantenimiento, la fluidez y la continuidad de la comunicación” (Luhmann, 2013, p. 348).
- 9 Según Luhmann (2010, p. 261), el concepto “premisas de decisión” fue incorporado a la discusión por Herbert A. Simon, para designar el aspecto de los “roles” que se hace relevante en las organizaciones. El punto crucial es que definimos los roles en términos de *premisas de decisión*, antes que en términos de las decisiones compuestas desde tales premisas. Si tomamos la premisa de decisión –en lugar de conceptos más globales tales como “decisión” o “rol”– como nuestra unidad para la descripción de la elección humana, es entonces fácil ubicar los aspectos relacionales y no relacionales del comportamiento en una relación recíproca adecuada. En publicaciones anteriores, Simon había hablado también de “premisas de comportamiento”.

Licencia Creative Commons CC BY 4.0

Cómo citar este artículo: López-Isaza, G. A., y Correa-Vallejo, M. J. (2022). Metalenguajes en discursos de empresarios del Área Metropolitana Centro Occidente de Colombia. *Signo y Pensamiento*, 41. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.syp41.mdea>