

# INVENIO

REVISTA DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA  
UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

Rosario · Argentina · Año 19 · Nº 37 · Noviembre 2016



Nota del director

La no fácil tarea actual de consti-  
tuirnos en personas

Estructura del capital:  
relevamiento de la literatura y el  
desarrollo reciente

Co-creación y nuevos modelos  
de negocios

El dinero en tiempos de revolu-  
ción y transición

Los soportes social y organizacional y  
la ciudadanía organizacional

El acoso moral laboral en las  
organizaciones

Criterios de selección y de consumo  
alimentarios

Evaluación nutricional del período  
de transición alimentaria

Modificaciones fisicoquímicas y  
sensoriales durante las frituras





# INVENIO

REVISTA DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA  
UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

AUSPICIADA POR LA SECRETARÍA DE CULTURA DE LA NACIÓN

Año 19

Nº 37

Noviembre 2016

Rector de la Universidad  
Secretario de Redacción  
Vicerector General  
Vicerectora Académica  
Vicerector Financiero

Dr. Ignacio D. Coria  
Dr. William R. Daros  
Ps. Fabián Rey  
Lic. Noemí Lagreca  
CPN Edgardo Varela

## Consejo Editorial

Lic. Carlos A. Fernández Souza - CPN Arnolfo C. Martínez  
Lic. Cristian Iunnisi - Abg. Efraím Torres  
Médico Esp. Cecilia Torrent - Dr. Jorge Molinas  
Mg. CPN Fernando Ceratto - Dra. Nora Aimaretti

---

INVENIO es una publicación semestral. Los artículos de esta revista deben ser originales y son sometidos al arbitraje y evaluación anónima y externa de pares. Estos artículos no reflejan necesariamente la opinión de la dirección de la revista y son de exclusiva responsabilidad de sus autores. La dirección de la revista tampoco se hace responsable del estilo literario y las licencias lingüísticas que cada autor asuma en la redacción de su trabajo. La reproducción total o parcial de esta revista, sin la autorización de los editores, viola los derechos reservados. INVENIO está indizada por LATINDEX, por REDALYC (Red de revistas científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal): <http://www.latindex.unam.mx> y <http://redalyc.unamex.mx>, por DOAJ Directory of open Access Journals (Lund University Libraries, Suecia): <http://www.doaj.org> y por DIALNET (Red de revistas por la Universidad de la Rioja, España) <http://dialnet.unirioja.es>. Se publican artículos en castellano, inglés y portugués.

---

Redacción y Administración de INVENIO: Universidad del Centro Educativo Latinoamericano. Av. Pellegrini 1332 - S2000BUM - Rosario - República Argentina

Tel./Fax: 54-341-4499292, 54-341-4261241

Internet: [www.ucel.edu.ar](http://www.ucel.edu.ar) / E-mail: [seciyd@ucel.edu.ar](mailto:seciyd@ucel.edu.ar)

Propietario: Asociación Universidad del Centro Educativo Latinoamericano / AUCEL

Toda correspondencia, colaboración o solicitud de suscripción debe dirigirse a la dirección de esta revista. INVENIO se distribuye internacionalmente.

---

ISSN: 0329-3475 - Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Impreso en: Talleres Gráficos Fervil S.R.L. Santa Fe 3316 2000 Rosario - Argentina

- Tel. 0341 4372505 - E-mail: [fervilsrl@arnet.com.ar](mailto:fervilsrl@arnet.com.ar)



## CONSEJO ASESOR ACADÉMICO EXTERNO

Dra. Denise Giacomo (UNIMEP - Brasil) - Dr. Roberto A. Miranda (CONICET - UNR - Argentina) - Dra. María de los Ángeles Zagastizabal (CONICET - Argentina) - Dra. Ana M. Romano Carrão (Piracicaba - Brasil) - Dr. Jorge Gore (UdeSA - Harvard, UU.EE.) - Mg. André Sathler Guimarães (Brasilia - Brasil) - Dr. Santiago Gastaldi (UNC - Argentina) - Dra. Dalila Alves Correa (UNIMEP- Brasil) - Dr. Rodolfo Rossi (ESEADE - Argentina) - Dra. Teresa Cauzzi (Buenos Aires - Argentina) - Dr. Ivo Sarjanovic (Ginebra - Suiza) - Dr. Mario Saccone (UNR - Argentina) - Dra. Cristina Elgue (UNC - Argentina) – CPN Enrique Lingua (Rosario - Argentina) - Dr. Gustavo Romero (CONICET - Argentina) - Dr. Carlos M. Aldao Zapiola (UBA - Argentina) - Dr. Enrique Blasco Gama (Chicago, EE. UU.) - Dr. Emilio A. Navarini (IUNIR - Argentina) - Dr. Karl-Otto Appel (Frankfurt - Alemania) - Dra. Silvana Filippi (CONICET - UNR - Argentina) - Dr. Tomaso Bugossi (Génova - Italia) - Dr. José R. P. Sánchez (UAEM – México) - Dr. Fernando Aranda Fraga (UAP - Argentina) - Dr. Antonio Carlos Giuliani (UNIMEP – Brasil) - Lic. Sandra Lazzer (UBA - Argentina) - Dr. Heinrich Beck (Bamberg - Alemania) - Dr. Cristiano França da Cunha (UNIMEP - Brasil) - D. Osvaldo Elías Farah (San Pablo - Brasil) - Mg. María Cena (UNC - Argentina) - Mg. María A. Marín (UNC - Argentina) - Dra. Miriam Coelho de Sousa (UNIMEP - Brasil) - Dr. Roberto Campos de Rocha Miranda (Brasilia - Brasil) - Dra. Nadia Kassouf Pizzinatto (UNIMEP – Brasil) - Dr. Marcos Urcola (CONICET- UNR - Argentina) - Mg. Márcia R. Reggioli (Piracicaba – Brasil) - Dr. Claudio Calabrese (Vera Cruz - México) - María G. Galán (CONICET - UNL - Argentina) - Mg. Emilio A. Amstalden (Recursos Humanos - UNIMEP - Brasil) - Dr. Daniel Gutiérrez Raina (UAP - Argentina) - Dra. Silvia H. Carvalho Ramos (Piracicaba - Brasil) - Mg. Emilce Llopart (UNL - CONICET - Argentina) - Dra. Guillermina Facundez (UNL - Santa Fe) - Dr. José Loreto Salvador Benítez (UAEM - México) - Ethel Junco (Vera Cruz - México) - Mg. Alicia Aronna (Salud Pública - UNC - Argentina) - Telma Gambandé (UNR - Argentina) - Graziela Oste Graziano Cremonesi (UNIMEP - Brasil) - Fagúndez, Guillermina Andrea (CONICET - Argentina) - Daniela Musante (Forlì - Italia)

### **Acerca del título de nuestra publicación**

En latín, “invenio” es un verbo transitivo de la cuarta conjugación, que significa “encontrar”, “hallar”, “conseguir”, “adquirir”, “inventar”, “descubrir preguntando”, “enterarse de”... Ya se ve que es una de esas palabras ricas en significados y connotaciones, y que, quizá como ninguna otra, expresa todo eso que se pretende en la vida universitaria. Así, por ejemplo, encontramos problemas, hallamos respuestas, conseguimos soluciones, adquirimos información, inventamos proyectos, descubrimos preguntando la opinión ajena, y nos enteramos de las preocupaciones de los otros. Todo eso significa “invenio”. El nombre de nuestra revista es una invitación y un estímulo al trabajo constante y mancomunado de todos los que conforman y colaboran con la tarea universitaria.

INVENIO tiene por finalidad brindar un espacio para las ideas producto de investigaciones originales de UCEL y de otras entidades de investigación tanto de Argentina como del exterior.

# INVENIO

Año 19

Nº 37

Noviembre 2016

## ÍNDICE GENERAL

### Nota del director

*La Química en Argentina: un esbozo de 200 años de historia*.....7

### FILOSOFÍA

*La no fácil tarea actual de constituirnos en personas*

W. R. Daros..... 11

### ECONOMÍA

*Estructura del capital: relevamiento de la literatura y desarrollo reciente en el área*

Fábio Chaves Nobre - Valéria Rueda Elias Spers - Adail José Sousa - José Francisco Calil -  
Elisabete Stradiotto Siqueira - Liana Holanda Nepomuceno Nobre..... 31

*Co-creación y nuevos modelos de negocios en contextos emergentes*

Judith Cavazos Arroyo.....47

*El dinero en tiempos de revolución y transición*

Cristian S. Iunnisi - Gabriel D. Frontons.....57

### ADMINISTRACIÓN

*Los soportes social y organizacional como antecedentes del comportamiento*

*de ciudadanía organizacional. La perspectiva de los colaboradores del sector de muebles*

Lisiane Pellini Faller - Kelmara Mendes Vieira - Vania de Fátima Barros Estivaleta.....87

### RELACIONES LABORALES

*El acoso moral laboral en las organizaciones privadas de la ciudad de Rosario*

Cora L. Odetto.....107

### NUTRICIÓN

*Criterios de selección y de consumo alimentarios en pequeñas ciudades de Brasil*

Dario de Oliveira Lima-Filho - Filipe Quevedo Silva - Samara Gomes Coelho Ewerling -  
Wellington Rodrigues da Silva.....123

*Evaluación nutricional del período de transición alimentaria y posible riesgo de malnutri-  
ción en niños de 6 a 24 meses*

M. Mercedes Ruben - M. Soledad Cabreriso - Vanesa Forconesi - Flavia Scotti - Florencia  
Acedo - Antonella, Busciglio.....137

### QUÍMICA

*Modificaciones fisicoquímicas y sensoriales producidas durante las frituras domésticas so-  
bre aceite de girasol refinado y aceite de oliva virgen extra*

María C. Ciappini - María B. Gatti - María S. Cabreriso - Priscila Chaín.....153

Doctorado Honoris Causa.....	163
Nota sobre el Metodismo: La justicia, sólo la justicia Luis Vázquez.....	165
Normas para la presentación de colaboraciones.....	167

## NOTA DEL DIRECTOR

### **La Química en Argentina: un esbozo de 200 años de historia**

La celebración del Bicentenario, en este 2016 que está finalizando, nos invita a reflexionar sobre el pasado con una mirada crítica y a sopesar los aciertos y desaciertos que pueblan la historia de nuestra sociedad en todas las áreas del saber. Una de ellas es la Química, disciplina a la que me he dedicado durante más de treinta años de trayectoria universitaria.

En general, puede decirse que en la América colonial la Química surge estrechamente relacionada con la minería, la Medicina y la Farmacia y, hacia fines del siglo XVIII, con la incipiente industria que comenzaba a desarrollarse en esta zona. El primer lugar institucional de la Química fue la Universidad, como disciplina auxiliar de la Medicina. Por ello, no sorprende que en los orígenes de la enseñanza de la Química encontremos nada menos que a tres médicos: Miguel O'Gorman, Cosme Argerich y Manuel Moreno.

En los albores de la Química en el territorio nacional, la disciplina tropezaba con tres grandes escollos: la falta de publicaciones especializadas, la falta de producción local de conocimiento y la falta de industrias, excepto las de salado de carnes y cueros, las que fabricaban grasas y jabones (en las que los procedimientos utilizados no obedecían a criterios científicos sino empíricos), y las vitivinícolas en Cuyo. En este contexto, merece una mención una industria química en especial, ya que se vincula con los acontecimientos de Mayo: la célebre jabonería de Hipólito Vieytes, que en sociedad con su amigo Nicolás Rodríguez Peña llevaba adelante este emprendimiento con conocimientos sólidos acerca de las tecnologías y procesos químicos más avanzados de la época. La jabonería de Vieytes constituye la primera y más conocida referencia de una industria química en nuestro país.

Hasta la inauguración de la Universidad de Buenos Aires en 1821, no hay sucesos relevantes para la Química en Argentina. Dos años después, Manuel Moreno, hermano de Mariano, fue nombrado director del primer laboratorio del país, conformado con equipos, instrumentos y reactivos que él mismo había hecho pedir a París con el apoyo del presidente Rivadavia. Comenzaba así la era de la Química experimental en nuestro territorio. También en la década del 20 comienzan a aparecer las primeras publicaciones periódicas especializadas que contienen artículos sobre cuestiones químicas.

Sin embargo, estos promisorios orígenes de la Química en nuestro país se verán truncados por más de dos décadas de sangrientas luchas y mezquinos intereses políticos, ajenos a la vida científica, que finalizarán con la batalla de Caseros el 3 de febrero de 1852.

A partir precisamente de 1852, la Química recibe un nuevo impulso. El curso de Química se restablece en los estudios preparatorios y se hace obligatorio en 1856. La Química aplicada comienza a cobrar cada vez más relevancia en industrias locales como la vitivinícola, la cárnica, las curtiembres, la azucarera y la lechera. También es

muy significativo el nombramiento como Rector de la Universidad de Buenos Aires del doctor Juan María Gutiérrez en 1861, quien dio un impulso notable a los estudios de ciencias naturales en general y de Química en particular hasta 1873. Este movimiento comenzado en Buenos Aires se expandió por el país, sobre todo a Córdoba, con la llegada de Sarmiento a la presidencia en 1868, durante la cual se fundó la Academia Nacional de Ciencias y la Sociedad Científica Argentina, en 1872.

La Química continúa todavía estrechamente ligada a la Farmacia y a la Medicina, pero ya a fines del siglo XIX esta vinculación comienza a quebrarse con la creación de la primera carrera exclusiva para la Química en Argentina, fundada en la entonces Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales, de la Universidad de Buenos Aires, en 1896. Un año después comenzaron los cursos del Doctorado en Química en la misma Universidad, y el 26 de noviembre de 1901 egresaba el primer diplomado, el Dr. Enrique Herrero Ducloux. En estos primeros años del siglo XX, el plan de estudios incluía temas de suma actualidad para la época.

Hasta pasado el centenario de la Revolución de Mayo, los químicos destacados de nuestro país dedicaban sus esfuerzos a todas las ramas de la Química: análisis de laboratorio, investigaciones, asesoramiento a industriales, estudios sobre los recursos y productos del país, enseñanza y divulgación, con un perfil enciclopedista. Alrededor de esa fecha, sin embargo, comienza de a poco a trazarse el camino de la especialización, relacionado estrechamente con el crecimiento que el país experimentaba en esa época, con la vinculación de la Química con la industria y con la complejización de los estudios en esta disciplina, que necesariamente obligó a los químicos a diversificarse. Así, en las primeras décadas del siglo XX, comenzaron a desarrollarse diferentes especialidades que hasta ese momento no estaban claramente delimitadas y separadas, como la Química orgánica, la Química inorgánica, la Química analítica y la Química mineralógica; también surgieron nuevas áreas como la Fisicoquímica, la Química biológica y la Bioquímica. La vinculación con la industria es decisiva para el desarrollo de nuevas áreas dentro de la Química debido a la necesidad de la industria de incorporar a profesionales de la Química no sólo para el control de la producción sino también para el desarrollo de nuevos procesos y productos mediante la investigación aplicada. Esta vinculación será también de suma relevancia cuando, unos años después, haga eclosión el modelo agroexportador y se adopte una política de sustitución de importaciones.

También en esas primeras décadas del siglo XX pueden comenzar a notarse claramente las dos tendencias dominantes en la enseñanza de los estudios químicos superiores que todavía vemos hoy: la enseñanza orientada a la formación de profesionales técnicos, ingenieros químicos, químicos e ingenieros industriales, etc., y la que está orientada a la formación de académicos, investigadores y laboratoristas.

En 1912, en el local de la Sociedad Científica Argentina se constituyó una asociación nacional de químicos: la Sociedad Química Argentina, cuyo primer presidente fue Enrique Herrero Ducloux, y que venía a representar los intereses de la Química como campo profesional-disciplinar. En 1920, la entidad tomó su actual denominación, Asociación Química Argentina. En el año anterior, 1919, se realizó el primer Congreso Nacional de Química, el primero en América Latina, al que siguieron muchos otros.

Hasta ese momento, sin embargo, los graduados en Química seguían siendo muy pocos. Además, la Química parecía una disciplina orientada hacia la docencia y vinculada básicamente a tres esferas: la fabricación de medicamentos, el control de la calidad de los alimentos y el agua en organismos públicos, y el control de la cadena de producción en la industria. Alrededor del primer cuarto del siglo XX, los químicos comenzaron a bregar por lograr un espacio dedicado exclusivamente a la investigación, para lo cual necesitaban persuadir a la Universidad, a la industria y sobre todo al Estado de la importancia de la investigación en este campo. Su lucha fue exitosa, y dio como resultado la creación de los primeros institutos de investigaciones del país, como por ejemplo el Instituto de Investigaciones Químicas de la Universidad Nacional de la Plata, en 1926, y el de Investigaciones Microquímicas de la Universidad Nacional del Litoral en 1936. De 1942 data el Laboratorio de Investigaciones de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en la Destilería Fiscal de La Plata, donde se había inaugurado la destilería en 1925, tres años después de la creación, durante el gobierno de Yrigoyen, de YPF. Comenzaban a unirse estrechamente, de este modo, la investigación en el área de la Química y los requerimientos de la industria nacional, vinculación que se fortaleció en los años siguientes, sobre todo en la coyuntura de la crisis económica mundial de 1929. Esta crisis produjo, a su vez, la crisis del modelo agroexportador y el comienzo de un proceso de sustitución de importaciones, que promovió una industrialización limitada desde la década del 30. El proceso se intensificó durante la II Guerra Mundial, período en el cual se afianzó el proceso industrial argentino y, dada la señalada vinculación entre la investigación Química y la industria, la expansión de esta última provocó el incremento de aquélla.

El desarrollo de los estudios químicos, sobre todo ligados a la industria y a la Medicina, siguió en aumento. Pero el impulso definitivo para la investigación en el área de la Química, sin embargo, tardaría un poco más en llegar, y se produciría con la creación del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en 1958, con la institución de la figura del profesor de tiempo completo en las Universidades y con la creación de la carrera del investigador en 1960. Desde ese momento, se multiplicarán los investigadores y las líneas de investigación en las diferentes áreas de la Química. También en esos años se incrementó la industria nacional de drogas medicinales, con los investigadores que dieron origen a la industria nacional de drogas, entre los cuales se destacan Enrique Zappi, Alfredo Sordelli, Bernardo Houssay y Luis F. Leloir. Este último, como se sabe, fue galardonado con el Premio Nobel de Química en 1970 por sus investigaciones centradas en los nucleótidos de azúcar y el papel que éstos desempeñan en la fabricación de los hidratos de carbono.

Pero unos años antes, en 1966, con el golpe de Estado liderado por Onganía, se produce un hecho que tendrá consecuencias nefastas para la Química en nuestro país: la intervención de las Universidades. Varios cientos de profesores fueron despedidos, o bien renunciaron a sus cátedras; muchos de ellos eran científicos y abandonaron el país, produciéndose así el desmembramiento de equipos completos de investigación. Naturalmente, el retroceso fue grande, no sólo por la pérdida de recursos humanos altamente formados y calificados sino también por la disminución de presupuesto para

equipamiento e insumos necesarios para las investigaciones. La difícil situación política, institucional y científica de nuestro país continuó y se profundizó, esta vez de manera muy dramática, con otro corte institucional, el de 1976. Durante los años de la última dictadura también se intervinieron las universidades públicas y se incrementó enormemente la persecución política e ideológica; muchos científicos e investigadores debieron exiliarse y otros, incluso, fueron detenidos y desaparecidos.

Con la vuelta de la democracia, en 1983, se terminaría la persecución ideológica, pero no las políticas puestas en práctica por los gobiernos militares, que siguieron haciendo mella en la comunidad y en la producción científica y tecnológica. Ahora muchos químicos se exiliaban no por cuestiones políticas sino económicas: falta de presupuesto, salarios indignos, etc., escenario que recrudeció en la década del 90. Después de la estrepitosa crisis de 2001, y en una coyuntura internacional favorable, el país comenzó a crecer económicamente y a dedicar más presupuesto para investigadores y becarios, multiplicándose así los doctores en Química y las investigaciones en sus diferentes áreas.

Actualmente, en la Química moderna, parece claro que están lentamente debilitándose las fronteras no sólo entre las áreas o subdisciplinas en las que tradicionalmente se han dividido los estudios químicos (Orgánica, Inorgánica, Biológica, Analítica, Fisicoquímica) sino también las de la Química con la Matemática, la Física, la Biología, la Geología, las Ciencias de la Tierra y las Ciencias Naturales en general. Así, es notable una tendencia creciente hacia la interdisciplinaridad y transversalidad de la investigación científica y tecnológica. En los últimos años han surgido también subdisciplinas desconocidas para los forjadores de la Química argentina: un claro ejemplo es la Química Medioambiental, que estudia fenómenos no lineales que definen el comportamiento de los sistemas, a diferencia de la Química tradicional, o sea, la del equilibrio de Le Chatelier.

Para finalizar, quisiera hacer un breve comentario sobre la Química en la actualidad en nuestro país. En primer lugar, a mi juicio la enseñanza de la Química, en todos los niveles, se encuentra en crisis, en parte debido a procesos sociales más amplios. No son muy abundantes, en este contexto, los jóvenes que eligen, para sus estudios superiores, carreras vinculadas con la Química. También es cierto que los investigadores tienen poca o nula inserción en la industria nacional, que es tecnológicamente dependiente de la extranjera. De este modo, ocurre también que recursos humanos altamente capacitados no encuentran inserción laboral, lo cual también desanima a la hora de emprender estudios superiores vinculados con la Química. Sin embargo, como se sabe, las crisis son también oportunidades para reflexionar, repensar, actuar y transformar. Considero que no han transcurrido en vano 200 años de Química en Argentina, y que hay mucho que aprender de esta historia, aquí meramente esbozada. Evidentemente, los cambios son colectivos y muy lentos e involucran importantes decisiones políticas, pero nada nos impide proyectar, digamos, los próximos 200 años en base no sólo a los errores cometidos, sino también a los numerosos logros alcanzados.

*Dr. Daniel Coria*



# LA NO FÁCIL TAREA ACTUAL DE CONSTITUIRNOS EN PERSONAS

W. R. Daros\*

**RESUMEN:** El cambio cultural en el pasaje de la Modernidad a la Posmodernidad y a la Transmodernidad afecta a la misma concepción de la persona y de la personalidad. El proceso educativo tiene como una de sus metas el ayudar a que los humanos se conviertan en personas. En este contexto se analiza el proceso educativo como un proceso de adueñarse de sí mismos para lograr ser personas. Se analiza, pues, esta exigencia entre las instancias actuales del aburrimiento y la globalización. Se revisa, entonces, la necesidad de participar en la sociedad como personas de manera consciente y libre. Se requiere que cada uno logre establecer responsablemente un plan de vida y no ser arrastrado por una vida placentera y consumista, sin esfuerzos y poco productiva. Las familias, las instituciones educativas y la sociedad tienen una parte de responsabilidad en el proceso de personalización: indudablemente, sin la escuela no se puede lograr esto; pero también es verdad que la escuela sola tampoco podrá lograrlo.

**Palabras claves:** persona - personalidad - posmodernidad - educación

**SUMMARY:** The cultural change in the passage of Modernity to Postmodernity and Transmodernity affects the very conception of the person and personality. One of the goals of the educational process is to help that a being become a person. In this context the educational process is analyzed as a process to take over themselves in order to become a person. This requirement is therefore analyzed between current instances of boredom and globalization. It is then discussed the need to engage in society as persons consciously and freely. It requires that each person responsibly establishes a plan of life and not be dragged by a pleasant and consumerist life without effort. Families, educational institutions and society have a share of responsibility for the personalization process: undoubtedly, this cannot be achieved without the school; but it is also true that schools alone cannot achieve that.

**Keywords:** person - personality - postmodernism - education

## Sujeto, persona y personalidad

1.- Los tiempos cambian y nosotros cambiamos con ellos (*Tempora mutantur et nos mutamus cum illis*), afirmaba hace milenios el poeta latino Horacio. Actualmente el rápido pasaje de la Modernidad a la Posmodernidad y Transmodernidad exige una capacidad de reflexión, crítica y adaptación creciente. Si a este hecho le añadimos la falta de interés de la mayoría de los jóvenes por la historia, es comprensible advertir la creciente sensación de no tener referentes culturales para elaborar juicios de valor sobre los acontecimientos que amenazan con sobrepasarnos como un maremoto cultural.

---

\* William Daros es Doctor en Filosofía por la UNR. Se ha graduado también en Italia y se ha desempeñado como investigador principal del CONICET. Ha publicado números libros y artículos, principalmente, en el área de la filosofía de la educación. E-mail: daroswr@yahoo.es

Los atractivos de la tecnología de los medios de comunicación, de los estupefacientes y drogas desubican más aún la tradicional escala de valores con la que se regía la sociedad. Los mismos conceptos de identidad, de esfuerzo y de responsabilidad personal parecen oscurecidos. El dejarse llevar se hace sinónimo de ser feliz.

Desde la época clásica griega, en el ámbito del derecho y desde los primeros siglos cristianos, se admitía que el ser humano se componía de cuerpo, alma y espíritu. La persona humana tenía su sede última en el sujeto espiritual. Allí también se hallaba la *sede última de los derechos humanos* del hombre.

Estos derechos implican que ningún hombre puede ser moralmente impedido (por otro hombre o por la sociedad) en su búsqueda de una vida material, social y espiritualmente acorde con su naturaleza humana.

La apertura que tiene toda persona humana hacia el ser infinito (que se manifiesta en su ilimitada capacidad para conocer) le otorgaba una *dignidad* que no parecen poseer otros sujetos vivientes (vegetales, animales). La *dignidad de la persona*, en efecto, se halla en su *ser* persona: para la filosofía del espiritualismo cristiano, esa dignidad se halla en el *ser infinito* que hace existir a la persona como sujeto cognoscente; ser que está más allá de los actos accidentales que ella realice o deje de realizar; más allá de su color, de su raza, de su sexo, de su religión, de su condición económica o cultural, etc.

El uso habitual del lenguaje parece reservar la palabra “dignidad” para referirse a ese valor inconmensurable que poseen exclusivamente las personas. No utilizamos este concepto para referirnos al valor que puedan tener otros entes no-personales, como por ejemplo los animales o los objetos inertes. Sin embargo, en esta época posmoderna, se licúan los conceptos que parecían perennes. Valga como ejemplo, el hecho de que la Justicia de Buenos Aires ha declarado a la orangután Sandra “persona no humana” que debía ser respetada en el trato que le daba el Zoológico<sup>1</sup>. Si esta designación predominara mundialmente, entonces el concepto de humano será más axiológicamente importante que el de persona, contra lo que se ha pensado en estos dos milenios.

Aún a riesgo de mostrarnos como antiguos, puede ser de ayuda recordarnos ciertos conceptos básicos, para intentar comprendernos mejor en nuestro tiempo.

La *persona* humana es más que un yo (un sujeto: alguien que subyace debajo de sus actos y manifestaciones); y es más que un individuo (alguien dividido de los demás e indivisible en sí).

El sujeto es un dato relativamente primitivo que se manifiesta en las primeras organizaciones de las cuales el niño toma dominio aun sin ser consciente. Sobre el sujeto, el “yo” se construye lentamente mediante la toma de conciencia de los actos de sujeto. De un *sujeto indiferenciado* de las acciones en interacción con los objetos, se avanza luego por descentración hacia una *progresiva diferenciación consciente del yo* respecto de todo lo que no lo es. Se deja de ser individuo y se pasa a ser *persona* (sujeto consciente y responsable de sus actos), la cual, en su desarrollo, adquiere una personalidad, un modo propio de ser persona.

La *personalidad* significa, por ejemplo en la concepción de Jean Piaget<sup>2</sup>, un creci-

miento en el dominio de todas las fuerzas (conscientes, afectivas, volitivas, etc.) del yo socializado, mediante *un proyecto de vida y una responsabilidad* ante él, encarnadas en normas comunitarias. La personalidad implica la cooperación y la autodeterminación en las acciones y operaciones. La *personalidad* es “la autosumisión del yo a una disciplina”, la organización autónoma de reglas, de los valores y la afirmación de la voluntad como regulación y jerarquización moral de las tendencias. La *personalidad* implica una adhesión a una escala de valores no absoluta sino referida a un hacer, a la adopción de un rol social con un plan de vida.

*Hay personalidad a partir del momento en que se forma un ‘programa de vida’ (Lebensplan), que a la vez sea fuente de disciplina para la voluntad e instrumento de cooperación; pero dicho plan de vida supone la intervención del pensamiento y de la reflexión libres, y es ésta la razón por la que no se elabora hasta que se cumplen ciertas condiciones intelectuales, como justamente el pensamiento formal o hipotético-deductivo<sup>3</sup>.*

El programa de vida indica un avance en el progreso de “adueñarse de sí mismo”, el proceso y fin específico de la *autoeducación mediante el proceso de autoaprendizaje*, socialmente colaborativo.

2.- El problema que se tiene con la formación de la persona se halla en que ésta puede formarse, al menos, de dos grandes maneras: A) *heterónomamente* o desde afuera, mediante la impresión de grandes modelos externos. Históricamente hasta la época moderna, los grandes modelos fueron los santos y próceres; y hoy los modelos de la música, del deporte, etc. son los que presentan una escala de valores exteriores a él, y estimulan o seducen al sujeto a formarse una personalidad semejante a los modelos. B) Mas, históricamente después de la revolución francesa, y genéticamente después en la adolescencia, lo importante es la *autonomía* (que mejor sería llamarla *autodeterminación*), el darse una forma de ser (formación, educación) desde la que cada uno piensa y juzga<sup>4</sup>. De hecho, se da siempre una relación constante, más o menos predominante e *interestructurante*, de las dos formas de ser: heteronomía y autonomía.

En este segundo caso, la personalidad está, en la medida en que es libre, en las manos de cada uno y de lo que juzga y decide cada uno. Las grandes personalidades dejan de ser una prioridad en el momento de establecer una escala de valores. La persona posmoderna no está ligada a un modelo externo impuesto sin crítica, porque así lo quieren los padres, la cultura o la escuela. Cada sujeto se convierte, pues, en persona en la medida en que asume una escala propia de valores, un proyecto de vida por el cual va a dejar otros valores y se hará responsable de su propio proyecto de vida. Éste podrá ir en contra del deseo de sus padres o de su cultura. La persistencia en un proyecto de vida, y el esfuerzo puesto en su logro, marcará el carácter o modo de ser de cada persona.

3.- Si la finalidad primaria de las instituciones educativas es formar y cuidar la emergencia de las personas (esto es, de sujetos libres y responsables de sus actos, jerarquizados según la asunción firme de un proyecto de vida), entonces, esas instituciones encuentran serios problemas para lograrlos.

En la Modernidad y Posmodernidad, ya no se trata de imponer un modelo a los jóvenes: primero porque los jóvenes no ven modelos auténticos sino allí donde cada uno decide hacer algo con su vida sin imposición externa; segundo, porque cuesta más formarse una personalidad firme si no hay valores permanentes, sino sólo relativos, cambiantes, fluctuantes. El joven posmoderno que logra formarse una personalidad tiene, indudablemente, más mérito al lograrlo, porque carece más de apoyos externos firmes que se impongan seduciendo. Hoy las personalidades lo son, en mayor parte que antes, por voluntad propia.

Actualmente la decisión por parte de un joven de hallarse ante un proyecto de vida significativo y valioso tarda más en lograrse, y se logra con menos contundencia, dada la fluidez valorativa del entorno social en que vive. Por ello mismo, la vida de los adolescentes -que hoy, según la OPS, se extiende hasta los 25 o 30 años- parece ser más volitivamente fluctuante, más socialmente descomprometida, dado que todo es más o menos relativo, más o menos valioso, etc.

4.- Cada joven se siente inclinado a ser fiel solo a sí mismo, a sus aún indefinidos valores. Pero, por otra parte, si no cabe esperar socialmente verdades absolutas, ni en las ciencias, ni en las artes, ni en la cultura o la filosofía ni en la gestión de los asuntos públicos, entonces, tampoco es esperable la aparición masiva de grandes personalidades en la juventud.

Como las instituciones educativas (con grupos familiares frecuentemente desestructurados, escuelas con sus docentes hijos de nuestro tiempo, la sociedad con sus contradicciones, etc.) no están fuera de nuestras sociedades, ellas se hallan sin contenidos perennes, y tampoco se puede esperar lograr grandes personalidades en esas instituciones.

Por otra parte, como nuestras sociedades se rigen mayoritariamente por el valor del dinero y del consumo, ya no les interesa a los agentes económicos convertir a los individuos en personas, sino que más bien estos agentes procuran satisfacer los deseos inmediatos de los individuos; y divertirlos, para tenerlos como consumidores cautivos de las técnicas que producen distracción.

5.- El aburrimiento (*ab-horrere*: aborrecer, no tener nada interesante que hacer) suele ser lo más frecuente en los hogares y aulas de las personas de nuestras sociedades. No hay nada importante que hacer y el tiempo también pierde su importancia. Es importante (*in-portare*) lo que se lleva consigo como objeto de realización y lo hace ser. Cuando no hay nada importante que hacer adviene el aburrimiento y solo queda lo interesante (*inter-esse*: *entre-ser*): el ser entre cosas o personas que nos ocupan la atención, antes dispersa, nos entre-tienen.

Las *grandes personas* frecuentemente no han tenido tiempo suficiente para reali-

zar, por completo, sus importantes empresas (humanas, culturales, científicas, etc.). Las *pequeñas personas* abundan en tiempo y recorren callejas sin significado, porque no saben a dónde ir y se conforman con lo interesante. Éstas están a merced del mejor engañador y apostador, para divertir las, con el menor esfuerzo posible, con tal de mantenerlas cautivas haciéndoles creer que son ellas las que deciden.

Se trata de un proceso ideológico generalizado: *imponer* un orden, unos valores (la diversión, el tiempo libre, el libre mercado, las democracias formales y corruptas, la omnipresencia de la comunicación tecnológica y telemática de información sin comunión), como si cada posmoderno fuese él quien decide de su vida. Este espejismo es fácilmente aceptable, pues no parece vislumbrarse otra opción en el horizonte cultural, económico y político que pueda realizarse sin esfuerzo y masivamente. Sin la participación reflexiva y organizada de los ciudadanos, *la globalización y el consumismo son hoy la canibalización de todos los demás valores.*

6.- Las personas de los alumnos se van desarrollando, mediando dos factores igualmente importantes. Por un lado, las limitaciones y posibilidades *psicoevolutivas* de las personas para aprender y como resultado educarse (pues la educación es lo adquirido que permanece en forma habitual en el proceso de formarnos como personas individuales y sociales); y por otro, *las limitaciones y posibilidades sociales* que llevan a imponer un ordenamiento (aun en su convencionalidad) de las conductas de los socios que interactúan.

Por un lado, algunos docentes tienden a no acelerar el proceso de aprender más allá de lo que las estructuras e hipótesis infantiles lo posibilitan en cada período, pues consideran que es inútil enseñar lo que los alumnos no pueden aprender, y la acción del docente es principalmente negativa (no exigir más de lo posible para los que aprenden).

Por otro lado, otros docentes no desean esperar pacientemente este proceso que les parece un prolongar el infantilismo e imponen tareas que hagan que los aprendices se exijan más. Pero, en este caso, se corre el riesgo entonces de confundir la actividad y función docente con la imposición de las exigencias sociales (por ejemplo, las implicadas en la escritura) a quienes no pueden aún elaborar con autodeterminación lo que aprenden, construyendo la comprensión.

7.- Sin embargo, estas dos concepciones, en parte contrapuestas, deberían integrarse en otra donde la *construcción interactiva y sociocognitiva* influye interestructuralmente tanto en la organización de los esquemas conceptuales y verbales para comprender un *objeto* social, como en la organización de los poderes del *sujeto* que aumentan con la solución de los problemas.

La estructura de la *persona del alumno* crece al crecer su dominio sobre las estructuras de la realidad (aunque éstas sean, por ejemplo, las convencionales de la ortografía), por un proceso de: a) estructuración, b) ruptura de la estructuración por su encuentro con la realidad social, y c) reestructuración creciente del sujeto y -si fuese posible- de la realidad.

Se trata de integrar tanto a las concepciones *autonomistas* (donde el individuo construye su lógica aisladamente y luego coopera con los demás) con las concepciones *sociológicas y heteronomistas* (según las cuales las relaciones sociales constriñen al individuo a reconocer la lógica social, las estructuras imperantes, y en este caso el individuo no hace más que copiarlas o reproducirlas)<sup>5</sup>.

En una concepción integral del proceso educativo, lo individual o psicológico y lo social o lógico se implican mutuamente, y el ser humano asume ambos aspectos en una *interacción constructiva*. Por una parte, el individuo re-crea la estructura social psicológicamente a partir de su creciente autodeterminación, asimilándola a su organización y volviendo a reorganizarse en sí mismo (aprehende nuevas conductas, por ejemplo) y/o, si le fuese posible, intentando cambiar la organización social (la realidad).

8.- Tanto el egocentrismo como el constreñimiento social significan dos desequilibrios si no interviene la construcción del sujeto, que al organizar la comprensión de lo social, debe reorganizarse haciendo suyo creativamente el punto de vista de los demás. En este contexto, por ejemplo, no se puede defender ni la validez única de la imposición coercitiva de la escritura socialmente correcta (sin la necesidad de la organización psicoevolutiva de cada uno), ni exclusivamente la creatividad egocéntrica, sin referencia a las pautas sociales (y sin corrección alguna).

*La cooperación es, pues, un factor de personalidad si entendemos por personalidad no el yo inconsciente del egocentrismo infantil, ni el yo anárquico del egoísmo en general, sino el yo que se sitúa y se somete, para hacerse respetar, a las normas de la reciprocidad y la discusión objetiva...*

*Las reglas dejan de ser exteriores. Se convierten en factores y productos de la personalidad: de este modo la autonomía sucede a la heteronomía<sup>6</sup>.*

La autonomía sigue a la heteronomía, pero no procede de ella. El juicio con criterio propio no procede de los juicios impuestos por los adultos. El autoritarismo, aunque a veces genere obediencia, no genera libertad de juicio. La autodeterminación procede de la cooperación, esto es, de la desmitificación de los juicios absolutos, relativizados por el razonamiento y por la experiencia social de la participación que hace manifiestos los límites y los errores en los juicios y valoraciones.

Por ello, una *autoridad basada en la racionalidad* de las acciones posibilita a los aprendices generar juicios y conductas autónomas; pero el autoritarismo, la manifestación puesta de la voluntad del que ordena sin la manifestación de las razones, genera sumisión o rebelión, heteronomía o anarquía.

### **De la Modernidad a la Posmodernidad y a la Transmodernidad**

9.- La mayoría de los autores están de acuerdo en algunos rasgos propios de la Modernidad y de la Posmodernidad.

La Posmodernidad es una nueva forma de ver y experimentar la vida que tiene dos



énfasis fundamentales: primero, un *desencanto de la Modernidad*, de la confianza casi desmedida en la razón; con la cabeza, con la inteligencia podemos hacer prácticamente todo, y eso lleva y suscita un progreso que se ofrecía como el que iba a redimir y a solucionar, ya para siempre y hacia adelante, los problemas de la humanidad. Mas esto no sucedió<sup>7</sup>.

El segundo énfasis se halla en una *recuperación del individuo*. La defensa del individuo también fue la bandera de la Modernidad desde la Revolución Francesa, pero se trata de recuperar un individuo que al parecer la misma Modernidad aplastó de una o de otra forma; pudiéramos afirmar que mientras la Modernidad quiso rescatar al individuo racional, entre comillas, ahora la Posmodernidad intenta destacar y rescatar al individuo sentimental; pasar del *homo sapiens* que hemos estado oyendo, al *homo sentimental*, el hombre que también tiene un sentimiento, una afectividad, una capacidad de sentir y que la razón ha logrado matar.

10.- Por eso, como consecuencia de esta reacción, desde donde se relea toda esta realidad nueva, se intenta desprenderse de esas cargas de la Modernidad:

- Hay que *liberarse de la razón moderna* y reemplazarla con una *razón débil y maleable*; es decir, alejémonos de una razón cuyo principio es la lógica y vayamos más a la espontaneidad de esa inteligencia creadora; no se trata de explicar sino de vivir, hay que deconstruir; se supone que la Modernidad construyó y fundamentó la realidad, el pensamiento y las ciencias. Hay que deconstruir -quitar esa construcción- esas justificaciones, porque finalmente fueron ideológicas, no cumplieron lo que ellas proponían<sup>8</sup>.

- Hay que liberarse de una *concepción finalista de la historia* y también de la concepción del tiempo que esta historia implicaba. Se rechaza que la historia necesariamente supone mejorar y que nosotros somos llevados por una mano invisible hacia una esperanza y un progreso; eso no es cierto. Por otro lado, la concepción moderna del tiempo nos oprime, tenemos que cargar el pasado y afrontar el futuro con él a las espaldas, de manera que abandonemos esas concepciones para fincarnos en el presente.

- Hay que liberarse, por consiguiente, de los *macrorrelatos o utopías*, percibidos como unas camisas de fuerza para la experiencia humana. Por eso, hay que sustituirles con lo que se ha llamado la voluntad del fragmento. Cada uno vive un fragmento, cada uno tiene un espacio limitado: eso es lo que hay que vivir; lo que importa entonces es vivir ese presente, son los pequeños relatos de la cotidianidad, es vernos libres de los grandes proyectos que implican comprender sistemas integradores e históricos.

- En la *Transmodernidad o Hipermodernidad*, según Lipovetsky, el nuevo individualismo ya no toma como referencia al pasado para superarlo, al igual que sucedía en la misma Posmodernidad. En la era de la Hipermodernidad, el sujeto se fija exclusivamente en el momento presente en el que vive. Otros autores, desde una lectura política de la desconfianza, (como lo hace Enrique Dusserl) piensan a la Transmodernidad como algo distinto e incompatible con la Modernidad (eurocéntrica): la Transmodernidad es crítica, pero con una pluralidad intercultural de criterios, basados en diversas culturas populares<sup>9</sup>.



11.- La *Transmodernidad o Hipermodernidad* implica haber pasado por la Modernidad y la Posmodernidad y quedar insatisfecho con ellas, pues ellas mismas por la sinergia de numerosos factores, van creando, en el siglo XXI, una nueva manera de ver que acentúa, como naturalizando, la virtualidad, la telepresencia, la robótica, la diversidad, la conexión en red, que hace presente el pensamiento, un permanente presente instantáneo, que arriesga en convertirse en pensamiento único.

Por otra parte, contrariando lo dicho, la presencia de la diversidad es aceptada, casi como natural, y lo local balancea la presencia de la información global y globalizadora. La cultura que antes definía a los pueblos tiende a permitir la presencia transcultural de otros pueblos (trans-etnia), en un caos integrado, sin principios ni sentimientos permanentes ni uniformes.

La “humanidad universal” ha sido una idea producto de una lectura de la Modernidad: ha sido más bien un proyecto que trajo notables sufrimientos y dominación de parte de quienes se estimaron los representantes legítimos de lo humano.

12.- Culturalmente *la Transmodernidad se propone, pues, como contexto de la educación*, tanto la liberación de esa valoración excesiva otorgada a la razón, como la reacción posmoderna que ha puesto por encima de ella a la sensibilidad: parece que lo ideal sería la *búsqueda de una integración*, pero también una superación y revisión del concepto de lo humano. Hasta la Modernidad lo humano estuvo fuertemente unido a lo biológico; pero con la lectura del código genético, y con su futura manipulación, lo humano será mucho más que lo biológico: será lo que él es y lo que él se hace, no sólo entendido como cambio cultural sino que, con la aparición de la tecnología y de la nanotecnología, su cambio afectará a su ser bio-psico-social-tecnológico.

El hombre, como suscribirían los existencialistas, no tiene esencia fija; es simplemente un ímpetu existencial; es la vida la que surge y entonces no hay que ponerle cortapisas; cada uno tiene su propia vida y hay que dejar que eso fluya. Como dirían los psicólogos, hay que permitirnos sentir, por eso se abre todo un espacio al hedonismo y se produce una especie de sacralización de la vida cotidiana. Surge el derecho al cuerpo, las dietas, el deporte, la música, la danza, el sexo, a los apéndices y a las ortopedias cibernéticas, a los invernaderos extraterrestres, etcétera, sin remordimientos<sup>10</sup>.

Hay que liberarse de la etapa ética que ha suprimido a la etapa estética; es decir, en el fondo, en términos psicológicos, hay que pasar de Prometeo a Narciso (¿y a Ícaro?). Parece que nuestra época es una sociedad más narcisista que se mira a ella misma, y no tiende a un prometeísmo que quiere arrancarle el fuego a los dioses; por lo tanto, hay que dejar el deber ser, para quedarnos con el débil y efímero ser que somos, mientras los científicos y los tecnólogos fantasean nuevos mundos, y los marketineros comienzan a venderlos. El mercado no parece ya ser tan mala cosa capitalista, sino aquello que nos pone en compañía con los otros, generando mutua confianza y beneficio, incluso para con los desconocidos, si aceptan mutuamente ciertas reglas (ética del mercado)<sup>11</sup>. No sólo por razones económicas, sino también por razones sociales de inclusión “ethnic groups learn how to meet and mingle rather than to fight”<sup>12</sup>,

aunque algunas naciones sigan levantando aún muros o cortinas entre ellas (EE. UU.-México, israelitas-palestinos, countries-villas miserias o favelas, etc.).

### **Retomar la necesidad de participar en la sociedad**

13.- Nadie esperará una receta para vivir la transición de la Modernidad a la Posmodernidad y a la TransModernidad. Son las personas las que, interactuando, tendrán que decidir cómo vivir, y cómo ayudarse a vivir y a sufrir menos, si no es necesario.

Como sostiene A. Toffler<sup>13</sup>, la tecnología de mañana requiere no millones de hombres ligeramente instruidos, capaces de trabajar al unísono en tareas infinitamente repetidas; no hombres que acepten las órdenes sin pestañear, conscientes de que el precio del pan depende mecánicamente de la autoridad; sino *hombres capaces de juicio crítico, de abrirse camino en medios nuevos, de contraer rápidamente nuevas relaciones en una realidad sometida a veloces cambios*.

Vivimos una realidad personal y social, pero ella no es incambiable; en nuestras acciones estamos condicionados pero no determinados.

La sociedad no es una cosa física, ni un mero aparato, sino una organización (social, cultural, política, legal) instituida de las conductas de las personas que desean ser socias, y que participan e interactúan entre ellas, de modo que todas puedan gozar mejor de los derechos mutuamente limitados que poseen y cumplir con los deberes que contraen<sup>14</sup>. Porque la solidaridad es, en última instancia, una estrategia racional, donde las partes se fortifican y benefician con el todo.

14.- Las medidas y medios que fomentan una irracionalidad sin más límites que el beneficio individual e inmediato terminan generando más caos y sufrimientos para con los más débiles, dando solo la ilusión de emancipación. Las grandes masas de jóvenes están hoy más informadas que antes, pero no más ilustradas; y desean una satisfacción inmediata para sus cortas vidas, ya sin esperanzas de un más allá, ni la mirada presente puesta en el futuro. A la mayoría casi no le importa el pasado ni el futuro: se vive en el instante veloz, el cual no tiene sentido en sí mismo.

*Lo que intento sostener es: a) que en el nacimiento de una sociedad posmoderna los mass media desempeñan un papel determinante; b) que éstos caracterizan tal sociedad no como una sociedad más “transparente”, más consciente de sí misma, más “iluminada”, sino como una sociedad más compleja, caótica incluso; y finalmente c) que precisamente en este “caos” relativo residen nuestras esperanzas de emancipación<sup>15</sup>.*

Las esperanzas de emancipación, sin embargo, requieren de *las fuerzas o virtudes que siempre fueron necesarias a los humanos*, y son típicas de ellos: conocimiento, reflexión, afectividad, mutua ayuda, voluntad libre, esperanza en un futuro, gozo por la vida. Cambiarán las épocas, y las personas con ellas, pero no cambiarán estas exigencias típicamente humanas, aunque se acentúen más unas que otras, en una u otra época; porque se ha llegado a un estado tal que las instituciones son la matriz de lo humano y lo humano la matriz de lo que desea y deseará ser y lograr. Esta matriz

requiere un caldo multicausal de cultivo adecuado, por lo que no se puede esperar la sobrevivencia de lo humano solamente de las instituciones educativas.

15.- Cuando a alguien se le roba la posibilidad de un futuro, o cuando éste es incierto, se prefiere, se exige satisfacción inmediata, resultados inmediatos. Esta vivencia de la temporalidad impide proyectar la acción hacia cualquier cosa que no sea el aquí y el ahora. Ya nadie quiere esperar, porque todos saben que no hay nada que esperar.

El *Estado de bienestar* -que fue en un momento el ideal al que tendían los hombres modernos- tenía aspectos positivos que deben recordarse: enseñanza pública y gratuita, protección social del desempleo y la jubilación, regulación de los intercambios laborales, cobertura sanitaria para toda la población, vivienda asequible mediante planes sociales, sentido de esperanza y de futuros posibles.

La explosión demográfica a la cual los gobiernos no saben o no desean atender, desde la mitad del siglo pasado, la desregulación del mercado laboral (con el eufemismo de la flexibilidad laboral) en beneficio del capital, han incrementado la desigualdad social. Las innovaciones tecnológicas al servicio del *libre mercado no han supuesto la liberación de los obreros* de las tareas más onerosas, ni el incremento del ocio para la población, sino que se han convertido en una amenaza para la estabilidad laboral. Una cuarta parte de la población mundial vive en la miseria y más de mil millones de personas viven con un dólar al día. Esas desigualdades generan inmigraciones en masa y el comercio perverso de personas, enfrentamientos entre culturas, desastres ecológicos, explotación infantil, negocios ilegales de drogas y armas.

Las naciones del primer mundo, mientras fabrican y venden armas, se quejan de los problemas de violencia que genera el uso de las drogas. Periódicamente estas naciones generan sus crisis económicas que se pagan con “ajustes” que sufre también la clase media empobrecida.

Todo este clima genera indignación y penetra en las instituciones educativas.

16.- Lo cierto es que no hay prosperidad inocente ni milagros financieros si no es a costa de terceros. La economía financiera nacional e internacional se desvincula de la economía productiva y el futuro se hace cada vez más impredecible. Todo ello genera una mentalidad centrada en el individualismo, la competitividad y la tendencia a la rentabilidad a corto plazo, sin más norma que la ganancia. Por otra parte, la malnutrición y el desaliento de los más pobres deteriora el desarrollo mental, generándose una espiral o un círculo vicioso de creciente pobreza, desesperación e irracionalidad en las conductas que afectan a la base misma de la conducta social esperable.

Ante la ausencia de intervención del Estado (también él tratando de ser posmoderno y desentenderse de los problemas, mediante privatizaciones) y el proceso de incremento de la pobreza comienza a perder significado la generación de una nueva ciudadanía. La desregulación institucional, exigida por el libre mercado para ganar más y sin control, la disolución de los espacios e instituciones públicas genera, en la población desfavorecida, desamparo y desmotivación.

La estrategia utilizada es clara y ha sido magníficamente descrita por Bauman,

con referencia al Holocausto<sup>16</sup>: se trata primeramente de *hacer invisibles los problemas* (alejarlos de la vista, no televisarlos, no hablar de ellos sino con eufemismos); y lograr luego que *cada uno realice su pequeño trabajo calladamente* en la relojería social, *sin responsabilizarse de las consecuencias sociales* de las acciones que realiza, imposibilitando todo germen de influencia y presión reivindicatoria.

17.- Ante este panorama, es fundamental que las instituciones políticas recompongan las condiciones de posibilidad para desear vivir juntos, como personas autónomas y como ciudadanos responsables, y no como meros clientes seducidos por el consumo o las drogas, o atemorizados por los vandalismos.

*Asistimos a fenómenos de individualismo asocial y de fundamentalismo autoritario que comparten una característica común: la negación de la dimensión política de la sociedad. En el primer caso, las decisiones se toman en función de la lógica del mercado y el ciudadano es reemplazado por el consumidor o el cliente. En el segundo, el ciudadano es reemplazado por el grupo, el clan, la tribu o cualquier otra forma de identidad adscripta. Vivir juntos, en cambio, siempre ha implicado la existencia de un compromiso con el otro. La elaboración de este compromiso, a diferencia de la dinámica propia de la sociedad industrial, ya no puede surgir como producto exclusivo de determinaciones económicas o culturales. Debe, en cambio, ser construido de manera más voluntaria y más electiva. Esta es la razón última por la cual el objetivo de vivir juntos constituye un objetivo de aprendizaje y un objetivo de política educativa. Intentar comprender esta situación constituye un paso necesario para brindar un soporte teórico sólido y un sentido organizador a la definición de líneas de acción para todos aquellos que trabajan por una sociedad más justa y solidaria<sup>17</sup>.*

No es frecuente encontrar educadores (esto es, personas que asumen la tarea de educar, hoy reservada casi exclusivamente a los padres) y docentes (que sólo se hacen cargo de la tarea de enseñar) conscientes de la *ideología de la rentabilidad* que proponen las políticas neoliberales. Esta imposición valorativa de *lo rentable* como primer valor de una buena institución educativa pone a los docentes a merced de los vientos fluctuantes del mercado: esto es necesario para preparar ciudadanos profesionales integrables al mercado; pero lo útil no siempre es lo más importante para la formación de la persona. El proceso educativo -en la visión integral e integradora que proponemos- debería preparar: a) personas íntegras, b) profesionales capaces para promover cosmopolitamente el bienestar y c) ciudadanos responsables abiertos a la inclusión social y humana, superando la fría dicotomía de lo relativo y lo absoluto<sup>18</sup>.

*El mundo, socializado por las nuevas tecnologías de la información, parece tender hacia una amplitud mental, hacia la integración de perspectivas en el proceso de búsqueda de respuestas. Tanto las tradiciones culturales, como las políticas, las sociales y las religiosas, deben cooperar juntas en este contexto, en la construcción de una conciencia global. Pero este esfuerzo no puede confundirse con posturas relativistas que, aunque razonables, deben ser superadas con sentido de humanidad para alcanzar la aceptación y el respeto a la multiforme expresión de la libertad humana<sup>19</sup>.*

### **Educación mediante la seducción y la comunicación**

18.- La situación de indefensión se logra, en gran parte, mediante el gran -y casi único- instrumento de educación posmoderno: la socialización de los ciudadanos mediante la seducción y comunicación.

El proceso de educación mediante una socialización masiva, mediáticamente instrumentalizada, recurre a las siguientes estrategias:

- *El mito de la objetividad y la manipulación inadvertida*<sup>20</sup>: Los medios dan la impresión de presentar la realidad (sobre todo social) como obvia, tal cual es, sin interpretación alguna, induciendo a la asimilación acrítica, rápida e irreflexiva, sin necesidad de otra interpretación. Se presentan fragmentos de la realidad, intencionalmente elegidos, secuenciados e integrados en función de intereses subjetivos ocultos: todo ello constituye el proceso ideologizador.
- *Génesis y estereotipos como herramientas de conocimiento* para signar los acontecimientos, ocultando que son una elaboración subjetiva, obstaculizadora del conocimiento. Por otra parte, el cambio constante vuelve efímero todo conocimiento y genera la vorágine de la constante actualización sin una meta fija. Por ello, no prima el perfeccionamiento de lo conocido, sino solo la actualización. Nadie desea tanta premura, pero la aceleración de los tiempos parece imponerse a todo, destruyendo tradiciones sin dar tiempo para generar otras nuevas, por lo que el cambio permanente hace surgir, en las personas, la sensación de desamparo y abandono, y luego la anomia, la insatisfacción, el desinterés por el conocimiento en medio de la abundancia de información.
- *Conocimiento fragmentado*, como aprovechamiento de la reacción posmoderna ante los grandes relatos. El conocimiento pasa a escena como un espectáculo, donde interesa poco el conocimiento en sí (y en su valor) ante la saturación de movimientos, colores y sonidos diversificados y estruendosos, para seducir a la audiencia. La falta de comprensión es cubierta con hiperestimulación sensorial y exigencia de cambio constante y *zapping*. No importa aquí la adjetivación que expresa bien pensadas cualidades. Ningún problema, personaje o concepto es objeto de detenida consideración. Hasta en los mensajes políticos, sólo se requiere simplicidad e imágenes, sin argumentos y propuestas. Se pierde la facultad y el gusto de la estructura coherente y lógica. Es tiempo de velocidad, colores y sonidos fuertes, de hiperestimulación, sin reflexión y organización de los pensamientos. El resultado de los conocimientos -especialmente de los jóvenes, condicionados desde la cuna con estas estrategias- es una trama de estímulos sensoriales incoherente de informaciones episódicas. Con este bagaje no están en condiciones de escribir una página con coherencia y sentido histórico matizado. Los estudiantes pueden ser muy ruidosos y espectaculares con sus anécdotas, pero son simples espectadores pasivos, no comprometidos con la realidad, a la que no pueden comprender sistemáticamente.
- *Pasividad y aislamiento en la realidad virtual*. Problemas, desgracias, insatisfacciones presentadas por la televisión a la audiencia no mueven a la inter-

vención, sino a una compasión estática y momentánea. De casi todo se sabe algo sin dominar nada. Esto impide que el docente pueda jugar con la curiosidad o el misterio. Sólo cabe ponerla en cuestión y aprender a dominar sistemáticamente el conocimiento en función de una comunidad de personas.

- *Información, apertura y alienación.* La abundancia de información fragmentaria, con emoción vicaria y dispersa, no enriquece a las personas, no las libera, sino más bien las aliena. La fragmentación hace que se tenga solo una concepción ahistórica de la realidad, y no posibilita aprender de los errores pasados.
- *Primacía de la imagen sobre la palabra escrita.* La decodificación lectoescritora exige reflexión, interconexión, lógica, dominio del tiempo, abstracción, dominio de lo simbólico sobre lo concreto. La imagen visiva privilegia la gratificación; el libro da prioridad a la reflexión. El lector debe manejar un mundo abstracto y sistemático de ideas, reteniéndolas y superando la presentación sensible. La imagen produce el placer inmediato del significante, las ideas generan el placer del significado comprendido. Como una actividad humana se rige por el patrón de la economía y la rapidez en lograr los objetivos propuestos, el éxito consiste en ganar tiempo, y pensar tiene el defecto de hacer perder tiempo.
- *Eclecticismo acrítico y amoral.* Todo puede convertirse en mercancía, incluso los conocimientos. Todo vale igualmente y nada vale de modo particular, porque en una visión fragmentada no hay criterios generales para formular juicios de valor. Entonces es posible que proliferen creencias fantásticas, supersticiones, tanto conformismos como individualismos competitivos, aislamiento real e intimidad virtual, sin sentido y activismo inagotable, lo local y lo global, banalidad por no juzgar o depresión por juzgar.
- *Individuación y debilitamiento de la autoridad.* La pérdida de seguridad y confianza no se refiere sólo al sujeto posmoderno, sino a también a las instituciones. Se da una pérdida en la autoridad de las iglesias, de las políticas, de las comunidades, de las escuelas. El individualismo es utilitario en sus elecciones, requiere diversidad en las ofertas de consumo. La individuación promueve la separación, diferenciación, competitividad, pero no la promoción basada en la independencia intelectual. Todo esto genera el paradójico cóctel de un individualismo exacerbado y un conformismo social.
- *La información como fuente de poder y riqueza.* Hay una trivialización en la acumulación de informaciones fragmentadas que no conduce al enriquecimiento de las personas y de sus esquemas de pensamiento, sino a la venta de ese conocimiento. Por otra parte, quien pierde la oportunidad de informarse queda excluido y discriminado.
- *Mitificación del placer y de la pulsión.* La individuación se expresa como placer individual, y el placer como estilo de vida. Nadie duda de que se vive para tener placer. El placer requiere consumo de servicios. Solo es libre la acción espontánea y ésta es pulsión.



- *Culto al cuerpo y mitificación de la juventud.* Se sueña con la idílica exhibición de la juventud atemporal. Ser, existir es exhibirse como joven. Todo lo joven es placentero y el cuerpo es objeto y mercancía preciada. Mas contra la tiranía del tiempo no se puede luchar definitivamente y se termina en la insatisfacción de ser.

Todos estos fenómenos culturales en los que se vive en la Posmodernidad generan la sensación de que se ha logrado un grado superior de autodeterminación en soledad. Por ello, no hacen surgir un grado mayor de ciudadanía responsable.

19.- Para apreciar lo mucho que la sociedad nos da a las personas, debemos considerar los bienes comunes, por ejemplo el lenguaje. Estos bienes están disponibles para todos los socios de una comunidad y los enriquecen, sin que por ello se agoten, como sucede con los escasos bienes materiales.

Los bienes comunes raramente son materiales (como el uso del aire respirable, de calles, plazas, hospitales o escuelas públicas). Los bienes públicos son importantísimos y nos hacen socios en su uso; pero, en la medida en que no son escasos, suelen ser menos apreciados.

Las sociedades de gestión capitalistas, donde lo que se busca es acumular y capitalizar en forma privada, generan la preocupación, en los nuevos socios, por la capitalización privada o exclusiva. Pero la sociedad surge con el uso compartido de los bienes comunes. En una sociedad humana, se estima que lo que nos une es la misma naturaleza que nos hace humanos. En una sociedad argentina, lo que nos une como socios es el bien común, llamado la constitución nacional.

### **La familia, la escuela y la sociedad**

20.- La familia constituye la primera sociedad donde los humanos aprenden la idea de lo humano, el respeto a las personas, a lo común, por los bienes que se usan y de los que disponen en común; pero al mismo tiempo se aprende la noción de lo privado o exclusivo por oposición a los bienes de nuestros vecinos.

Mas todos los vecinos aprendemos que poseemos algunas cosas que usamos en común y nos hacen igualmente ciudadanos en una misma ciudad, como sus plazas, calles, edificios para usos públicos, el lenguaje y la cultura.

La misma escuela pública constituye una sociedad de aprendizaje, donde los aprendices aprenden el uso de bienes comunes, como el conocimiento que se imparte a todos los hijos de los ciudadanos que la frecuentan y que, con ciertas estrategias burocráticas, solicitaron el uso ordenado de ese bien, no siempre participable a todos los socios al mismo tiempo.

Aún queda sentido para el proceso educativo. Del individualismo anónimo se ha pasado, sobre todo en la primera parte del siglo XX, al hombre masificado. Hoy parece importar la identidad buscada individualmente. Cuando los grupos, cuando la sociedad tenía todavía las riendas y el control totalitario de las costumbres del sujeto, el sujeto acudía a los grupos para sentirse parte de algo, de un proyecto común y dejarse llevar por la masa. La diferencia es que el sujeto de hoy no usa el grupo para sentirse



como la masa y que le reorienten su vida; más bien todo lo contrario, el sujeto es que el que realiza la instrumentalización del grupo que ha elegido con el fin de poder buscar mejor su propia identidad; el grupo le sirve a él y no viceversa, para afirmarse como individuo. Pero todo colectivo sólo se sostiene por un proceso de socialización de calmadas pasiones democráticas individuales y por una tremenda tolerancia<sup>21</sup>, para lo cual es fundamental la función de los procesos educativos.

21.- Las escuelas son, quizás, la primera institución, más amplia que la familiar, en que se aprende a ser socio y se asume la función de la ciudadanía.

La ciudadanía, en efecto, está constituida por el reconocimiento recíproco de ser socios; y los socios lo son por tener derechos y deberes comunes.

El bien común primordial entre los socios es tener derecho y ser consciente de *tener derecho a tener derechos*. El derecho supone personas que, por ser personas, son los sujetos del derecho, esto es de poder hacer ciertas cosas, sin que los otros se lo puedan moralmente impedir, porque lo que hacen es justo.

La *sociedad de derecho* es la institución en la que las personas se reconocen mutuamente como seres no solo físicos (con un cuerpo humano, por ejemplo), sino además como seres morales, esto es, con sentido de la justicia y capaces de conocer y reconocer en los demás los mismos derechos que ellos poseen, en las mismas circunstancias y tiempos.

Educarnos, pues, para la ciudadanía es educarnos para el conocimiento, respeto y mantenimiento tanto de los bienes privados como de los bienes comunes.

Como esos bienes comunes son de todos, todos ordenadamente, en principio, los podríamos utilizar, pero no los podemos deteriorar abusivamente o privatizarlos.

Aprender, entonces, a comportarnos como ciudadanos es un complemento de lo que aprendemos a hacer para la utilidad y beneficio propio. El aprendizaje y ejercicio de la ciudadanía requiere virtudes o competencias más altruistas que las utilizadas en la vida privada.

22.- Como todos somos los propietarios de los *bienes comunes*, todos debemos controlar el uso de los mismos y ser responsables por los abusos cometidos, y agradecidos a todos los beneficios que nos aportan.

Para cuidar y proteger los bienes comunes, los mismos socios encargan a los empleados públicos (gobernantes, administradores, etc.) que ellos supervisen el uso de los bienes públicos, prevean y provean a las necesidades públicas (presupuestos, planificaciones, etc.) de las gestiones públicas.

Las personas elegidas para la gestión pública deberían ser las más fiables y morales de entre los ciudadanos y, de todos modos, las más controladas en el desempeño de sus funciones, pues tienen un poder (aunque sea temporal) sobre la administración de los bienes comunes. Es en estos puestos de gestión donde los ciudadanos son más tentados de corrupción, esto es, de hacer propios o privados bienes que son comunes.

Como se advierte, el aprendizaje para ejercer la ciudadanía es un aprendizaje no solo de competencias profesionales, sino además y principalmente, de *competencias*

*morales*. Como nadie está exento de ser inmoral, lo más importante en la vida del ciudadano se halla en controlar la transparencia de la gestión de quienes gobiernan.

23.- Se advierte, entonces, la importancia del ejercicio de la ciudadanía especialmente en las formas de gobierno democráticas, en las cuales todos los ciudadanos, por turno y según competencia, pueden ser elegidos para gobernar.

El gobierno -y la autoridad con la que está revestido temporalmente el que gobierna- tiene una *función de servicio* para con la sociedad. Los ciudadanos no son esclavos del gobernante, sino que todos -gobernados y gobernantes- son *servidores de acuerdo a las leyes establecidas por los ciudadanos*, según las reglamentaciones y dispositivos previstos en las mismas leyes.

El comportamiento ciudadano pide a los hombres un comportamiento lógico, esto es, coherente entre lo que piensa, lo que dice y hace. Esto manifiesta una conducta moral en las personas, las cuales no son ni necesariamente lógicas, ni necesariamente morales, aunque pueden serlo y la sociedad espera que lo sean. Para prever las posibles deficiencias, se establecen precisamente las leyes, las cuales son expresión objetivada de comportamientos racionales esperados en una determinada sociedad.

24.- El reconocimiento y respeto de las leyes distingue a una sociedad bien organizada de lo que es una horda; pero ello requiere que todos utilicen la inteligencia, tener una buena voluntad de cumplir las leyes, para vivir en concordia crítica con los demás ciudadanos: armonizar las virtudes o *fuerzas morales* del coraje o valentía, de la generosidad y de la prudencia<sup>22</sup>. Todo esto es la meta fundamental de las instituciones (comenzando por la familiar, más allá de las formas en que puede estar constituida) que preparan a los ciudadanos para la vida ciudadana; y, en especial, es la meta de las instituciones educativas escolares<sup>23</sup>.

De hecho, el aula es un lugar activo; es una *sociedad de aprendizaje* en donde se necesita aprender no solo contenidos de conocimiento disciplinario e interdisciplinario sino, además, generar métodos que cultivan las formas de la convivencia ciudadana, facilitadora del pensamiento personal, críticamente fundado, de intervención reflexiva; y, sobre todo, deben aprender *la disciplina de la libertad*, esto es, el suficiente esfuerzo y dominio de sí mismos como para poder ser *libres de* opresiones internas o externas, y someterse a las leyes justas. Se requiere ser *libres de* lo que nos quiera dominar (en algunos casos el precio de la libertad es la soledad, la separación), *libres para* poder decidir con autodeterminación. Queda claro que esa libertad implica como contrapartida la responsabilidad de los actos que ha elegido realizar. Como el ejercicio de la libertad exige esfuerzo y responsabilidad, hubo personas que prefirieron dejar a otros la decisión y someterse simplemente a dominio de otro (esclavitud).

Pero obtener la libertad no resulta ser tarea fácil. Las instituciones educativas también pueden ampliar las diferencias. Las escuelas de las clases altas reclutan alumnos autorregulados por el aprendizaje familiar, que cuentan con la motivación, las reglas de juego y los intereses para tener éxito en la escuela. En el otro extremo, están los establecimientos que atienden la demanda de los excluidos. En estos casos, se presentan

situaciones donde “...el aparato escolar ya no puede ser considerado una institución, es decir, un aparato capaz de ajustar los mecanismos de autorregulación de los alumnos”. Para hacerlo, se precisan instituciones capaces, además, de cumplir con la tarea de la socialización (donde incluso está ausente la familia), y de esta manera lograr también la subjetivación o personalización<sup>24</sup>.

### **Concluyendo**

25.- La *escuela* no puede quedar absorbida en la complejidad de la cultura actual sin perder su finalidad. Ella no es la encargada de cubrir todas las necesidades del ser humano. Su tarea específica, no realizada por otras instituciones, sigue siendo la de preparar condiciones de posibilidad para que puedan surgir: a) por una parte, *personas capaces de autodeterminación<sup>25</sup> y responsabilidad*; y b) por otra parte, personas con *un alto sentido de la ciudadanía* que aprecien y transmitan los valores, bienes y culturas en las que nacen; pero también c) ciudadanos capaces de inventar, cambiar, cuestionar, proponer, cultivar imaginativamente *cambios sociales al servicio de las personas*, d) ciudadanos capaces de convivir en una unidad fundamental (que los constituye como socios), y con diferencias personales y grupales, propias, lo que nos hace diversamente humanos en las formas de vivir<sup>26</sup>.

Las instituciones educativas siguen teniendo una tarea humana y social inmensa, insustituible y benemérita.

En el futuro se deberá optar por una escuela que conserve el pacto fundacional de la sociedad en la que se vive que transmita y aumente el capital cultural de la humanidad y que se dedique al desarrollo integral de las personas. Indudablemente, sin la escuela no se puede lograr esto; pero también es verdad que la escuela sola tampoco podrá lograrlo<sup>27</sup>.

*Recibido: 07/08/15. Aceptado: 08/02/16.*

### **NOTAS Y BIBLIOGRAFÍA**

<sup>1</sup> Lunes 22 de Diciembre de 2014 | 09:57. La Cámara de Casación Penal reconoce que los orangutanes no son “cosas” sino personas con derechos. El *habeas corpus* se aplicará al caso Sandra y se extiende a los grandes primates que tienen un 96% en común con la herencia genética con los seres humanos y menos de un 5% de diferencia. No sólo habla de la capacidad cognitiva del animal, sino de la capacidad de sentir y de sufrir y lo que el cautiverio genera en su vida. El *habeas corpus*, pedido en noviembre pasado por la Asociación de Funcionarios y Abogados por el Derecho de los Animales (Afada), había sido rechazado en noviembre por la jueza penal de instrucción Mónica Berdión de Crudo, pero finalmente la Sala II consideró que se trataba de un “confinamiento injustificado de un animal con probada capacidad cognitiva”.

El fallo sienta un precedente radical en la jurisprudencia argentina, que hasta ahora consideraba a los animales como cosas. “A partir de este fallo Sandra se convierte en persona jurídica y podría ser puesta en libertad, en un santuario en Brasil o en otros lugares del mundo donde pueda vivir en libertad, libertad controlada pero libertad al fin”. Cfr. <http://www.infonews.com/nota/178251/el-abogado-de-la-orangutana-resalto-el-fallo-que-la-acerca-a-la-libertad>

<sup>2</sup> Cfr. Daros, W. R. *Introducción crítica a la concepción piagetiana del aprendizaje*. Rosario, 1992, IRICE, p. 105. Ver versión actualizada y disponible en: [www.williamdaros.wordpress.com](http://www.williamdaros.wordpress.com)

<sup>3</sup> Piaget, J. *Seis estudios de psicología*. Barcelona, Seis Barral, 1979, p. 101. Cfr. Olber E. Arango Tobón “For-

- mación académica, valores, empatía y comportamientos socialmente responsables en estudiantes universitarios” *Revista de la Educación Superior*, 2014, XLIII (169): 89-105.
- <sup>4</sup> En lugar de hablar de *autonomía*, término que se mueve dentro del idealismo kantiano, que puede resultar ambiguo (¿crear las propias leyes o determinarse por sí mismo ante las leyes?), prefiero utilizar el de *autodeterminación*. Cfr. Daros, W. R. *La autonomía y los fines de la educación*. Rosario; Ediciones CERIDER, 1997. Daros, W. R. “¿Autodeterminación o Autonomía? Antonio Rosmini-Hans Aebli” en *Proyecto CSE*. Buenos Aires, 1996, Vol. 23: 51-73. Daros, W. R. “Equivocidad de la autonomía y los fines de la educación...” en *Thèmes Revue de la Bibliothèque de Philosophie Comparée*. (Burdeos, Francia). Revista on line: [www.williamdaros.wordpress.com](http://www.philosophiedudroit.org/Année 2002, VII. . Quintanilla, Pablo (2007). “Wittgenstein y la autonomía de la voluntad: la presencia del pragmatismo” en <i>Revista de Filosofía</i>, 56: 67 – 104.</a></p><p><sup>5</sup> Cfr. Sassen, Saskia <i>Una sociología de la globalización</i>. Buenos Aires, Kartz, 2007.</p><p><sup>6</sup> Piaget, J. <i>El criterio moral en el niño</i>. Barcelona, Fontanella, 1974, p. 80. Cfr. Daros, W. R. <i>Introducción crítica a la concepción piagetiana del aprendizaje</i>. Rosario, IRICE, 1992. Esta obra, y otras, se encuentran disponibles en: <a href=)
- <sup>7</sup> Cfr. VI Simposium “Valores y Currículo: intenciones y realidades del Departamento de Educación y Valores del ITESO”. Rosa Nidia Buenfil, Fernando Fernández Font y Andrés Peixoto, Moderador: Miguel Bazdresch *Modernidad y posmodernidad en educación*, en *Sinéctica* 13 Jul.-Dic./1998.
- <sup>8</sup> Cfr. Daros, W. R. “El saber y el aprender posmoderno” en *CONCORDIA, Internationale Zeitschrift für Philosophie*, Aachen, Alemania, 1997, n. 31, p. 79-96. Daros, W. R. *Posmodernidad y educación en Giovanni Vattimo* en *ANTHROPOS*, Revista del Instituto Universitario de Filosofía y Educación. 1998, II, p. 7-27. Disponibles en: [www.williamdaros.wordpress.com](http://www.williamdaros.wordpress.com)
- <sup>9</sup> “La cultura popular no era populista. ‘Populista’ indicaba la inclusión en la “cultura nacional” de la cultura burguesa u oligárquica de su élite y la cultura del proletariado, del campesino, de todos los habitantes del suelo organizado bajo un Estado. Lo popular, en cambio, era todo un sector social de una nación en cuanto explotado u oprimido, pero que guardaba igualmente una cierta ‘exterioridad’. Oprimidos en el sistema estatal, alternativos y libres en aquellos momentos culturales simplemente despreciados por el dominador, como el folklor, la música, la comida, la vestimenta, las fiestas, la memoria de sus héroes, las gestas emancipatorias, las organizaciones sociales y políticas, etc.” Dussel, Enrique. *Transmodernidad e interculturalidad (Interpretación desde la Filosofía de la Liberación)*. 2005. En <http://afyl.org/transmodernidadeinterculturalidad.pdf>  
El folklor no debe ser concebido como algo ridículo, como algo extraño que causa risa, como algo pintoresco; debe ser concebido como algo relevante y debe considerarse seriamente.
- <sup>10</sup> Cfr. Daros, W. R. “Los derechos humanos etnocéntricos en el pragmatismo posmoderno de Richard Rorty” en *Estudios. Filosofía Práctica e Historia de las Ideas*. CRYCIT (CONICET). 2003, n° 4, pp. 13-25.
- <sup>11</sup> Seabright, Paul. *The Company of Strangers. A Natural History of Economic Life*. Princeton, Princeton University Press, 2010, p. 74.
- <sup>12</sup> Ídem, 310.
- <sup>13</sup> Cfr. Toffler, Alvin. *La Empresa Flexible*. Psicolibro. Disponible en página 44: <http://downloads.ziddu.com/downloadfile/8871446/AlvinToffler-LaEmpresaFlexible.zip.html>
- <sup>14</sup> Cfr. Daros, W. R. “La invisibilidad de los deberes humanos universales” en *Enfoques*. 2013, XXV, 2: 9-31.
- <sup>15</sup> Vattimo, G. “Posmoderno: ¿una sociedad transparente?” en *La sociedad transparente*. Barcelona; Paidós, p. 78.
- <sup>16</sup> Cfr. Bauman, Zygmunt. (2008) *Modernidad y Holocausto*. Madrid, Sequitur, 1990.
- <sup>17</sup> Juan Carlos Tedesco. “Los desafíos de la educación básica en el siglo XXI” en *Revista Iberoamericana de Educación*, Enero, 2011, Vol 55. Cfr. [http://www.rieoei.org/rie\\_revista.php?numero=rie55a01&titulo=Los%20desaf%EDos%20de%20la%20educaci%F3n%20b%E1sica%20en%20el%20siglo%20XXI](http://www.rieoei.org/rie_revista.php?numero=rie55a01&titulo=Los%20desaf%EDos%20de%20la%20educaci%F3n%20b%E1sica%20en%20el%20siglo%20XXI) Cfr. Cohen, David. *Riqueza del mundo, pobreza de las naciones*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2008. Cornia, Giovanni Andrea “Liberalization, Globalization and Income Distribution”. Documento de trabajo, 1999, n.º 157. Helsinki: Universidad de las Naciones Unidas - Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo.
- <sup>18</sup> Cfr. Daros, W. R. “Educación: proceso correcto e integral en un “desequilibrio” ontológico” en *Atti del Congresso Internazionale Michele Federico Sciacca e la filosofia oggi*. Firenze; Olschki Editore. 1996, Vol. I: 303-318. Daros, W. R. “La educación integral y la fragmentación posmoderna” en *Revista de Ciencias de la Educación*, 1997, Madrid, 171: 275-309. Daros, W. (1998) *La filosofía de la educación integral en el pensamiento de M. F. Sciacca*. Rosario; CONICET-CERIDER,
- <sup>19</sup> Leandro Sequeiros. Cfr. <http://www.tendencias21.net>
- <sup>20</sup> Pérez Gómez, A. I. *La cultura escolar en la sociedad neoliberal*. Madrid, Morata, 2008, p. 109 ss.
- <sup>21</sup> « ... le tout collectif ne tient ensemble que par un processus de socialisation développant les passions calmes démocratiques et individualistes, que par un style de vie massivement tolérant ». Lipovetsky, G., (2007) *Le bonheur paradoxal*. Paris, Gallimard, Mesnilsur-l’Estrée, p. 328.

- <sup>22</sup> Cfr. Savater, Fernando. *El valor de educar*. Barcelona, Ariel, 2009, p. 76.
- <sup>23</sup> Gimeno Sacristán, J. “El significado y función de la educación en la sociedad mundial en Globalización y Educación” en *Revista de Educación*. Número extraordinario. 2001, p. 111-120. Gimeno Sacristán, J. *Educación y convivir en la cultura global*. Madrid, Morata, 2001. Gimeno Sacristán, J. *El futuro de la educación desde su controvertido presente* en *Revista de Educación*. Número extraordinario: *Educación y futuro*, Madrid; Ministerio de Educación, Cultura y Deportes), 2002, pp. 271-290.
- <sup>24</sup> Tenti Fanfani, Emilio. *La escuela y la cuestión social*. Buenos Aires, Siglo XXI, 2007. p. 117.
- <sup>25</sup> Cfr. Daros, W. R. “¿Autodeterminación o Autonomía? Antonio Rosmini-Hans Aebli” en *Proyecto CSE*. Buenos Aires, Don Bosco, 1996, Vol. 23, pp. 51-73. Disponible en: [www.williamdaros.wordpress.com](http://www.williamdaros.wordpress.com)
- <sup>26</sup> Cfr. Daros, W. R. *El entorno social y la escuela*. Rosario, Artemisa, 1997. Cfr. Versión actualizada disponible en: [www.williamdaros.wordpress.com](http://www.williamdaros.wordpress.com). Pérez Gómez, A. I. *La cultura escolar en la sociedad neoliberal*. Op. Cit., p. 175. Cfr. Peláez, A. – Suárez, R. (Coords.). *Observaciones filosóficas en torno a la transdisciplinariedad*. México, UNAM, 2010. Scavo, Michelle. *Aulas muy creativas. Ideas para motivar, mejorar las clases y evitar la rutina*. Madrid, Narcea, 2015.
- <sup>27</sup> Cfr. Tenti Fanfani, Emilio: *La escuela y la cuestión social*. Op. Cit., p. 149.



# ESTRUCTURA DEL CAPITAL: RELEVAMIENTO DE LA LITERATURA Y DESARROLLO RECIENTE EN EL ÁREA

**Fábio Chaves Nobre - Valéria Rueda Elias Spers - Adail José Sousa -  
José Francisco Calil - Elisabete Stradiotto Siqueira - Liana Holanda  
Nepomuceno Nobre\***

**RESUMEN:** El objetivo de este trabajo es investigar los estudios acerca del tema “Estructura del capital” en el terreno de la administración, de la economía y de las ciencias sociales aplicadas y también conocer otros términos relacionados con este tema. Para lograr este objetivo se llevó a cabo un relevamiento en el banco de datos de la base Scopus, por medio de las palabras clave, alcanzando al resumen y al título de publicaciones que involucran a la Estructura del capital. Se comprobó que la palabra “Valoración” no se relacionó con el tema y que Finanzas comportamentales, Riesgo moral, Heterogeneidad y Homogeneidad de la deuda no se hicieron presentes en los mapas de conocimiento construidos en el artículo.

**Palabras llave:** Estructura del capital; valoración; endeudamiento.

**ABSTRACT:** *Capital Structure: Survey of Literature and Recent Development*

The objective of this research is to investigate the studies about the term “Capital Structure” in the field of Administration, Economics and Social Sciences, as well as to know what other terms are related to this topic. To meet the goal, we carried out a survey of the Scopus database by keywords, abstract and title of publications involving Capital Structure. It was found that the term “Valuation” showed no relationship with the subject and Behavioural Finance, Moral Hazard, Heterogeneity and Homogeneity debt were not evidenced in knowledge maps built in the article.

**Key Words:** capital structure - valuation - debt.

## 1.- Introducción

La elección entre la utilización de capital de un tercero o de capital propio es aún un tema muy discutido en el ámbito de las finanzas y está lejos de agotarse. En el medio académico esta decisión se conoce como elección de la estructura de capital e

---

\* Fábio Chaves Nobre es Profesor de la Universidad Federal Rural del Semiárido y Máster en Economía. E-mail: fabio.nobre@ufersa.edu.br

Valéria Rueda Elias Spers es Profesora de la Universidad Metodista de Piracicaba y Doctora en Ciencias Sociales. E-mail: vrueda@unimep.br

Adail José Sousa es Profesor de la Universidad Federal de Mato Grosso y Máster en Contabilidad. E-mail: ajsousabr@uol.com.br

José Francisco Calil es Profesor de la Universidad Metodista de Piracicaba y Doctor en Administración. E-mail: jfcalil@unimep.br

Elisabete Stradiotto Siqueira es Profesora de la Universidad Federal Rural del Semiárido y Doctora en Ciencias Sociales. E-mail: betebop@ufersa.edu.br

Liana Holanda Nepomuceno Nobre es Profesora de la Universidad Federal Rural del Semiárido y Doctora en Administración. E-mail: liananobre@ufersa.edu.br



influye en las tres áreas de toma de decisiones corporativas: inversiones, financiación y dividendos. Las discusiones acerca de la estructura de capital se iniciaron con Durand en 1952; no obstante, en 1958, Modigliani y Miller propusieron una reformulación en la comprensión del tema, al afirmar la irrelevancia de la estructura de capital.

En la actualidad, existen dos corrientes en el debate teórico y empírico. La primera, teoría tradicional, propone una estructura óptima del capital que esté mitigada por los costos y que, de esa forma, impacte en el valor de la empresa. La segunda corriente se conoce como la teoría de la jerarquía de las fuentes, según la cual el agente económico establece un orden para la selección de los recursos, cuya elección se establece entre recursos propios internos, endeudamiento y emisión de acciones.

A lo largo de los últimos años la estructura de capital se ha aplicado con frecuencia en la evaluación de empresas, en las negociaciones de compra y venta, en los procesos de incorporación, separación, fusión, en las privatizaciones de empresas estatales y también en las inversiones en el mercado de capitales. Este hecho se debe a la globalización, que abrió nuevos mercados y, en consecuencia, generó una gran cantidad de competidores, lo que hace que el mercado sea fuertemente disputado. En este nuevo escenario, estas operaciones se convierten en estrategias competitivas, que son utilizadas por las empresas para enfrentar al mercado que se vislumbra en este inicio del siglo. Crece, de esta manera, la necesidad de determinar el valor real de una empresa.

Son variadas las técnicas de evaluación del valor de una empresa; en cualquier caso, la estructura de deuda tiene impacto sobre ese valor. En general, la literatura muestra la dinámica del endeudamiento, en forma más directa sobre la estructura óptima entre el capital de un tercero y el capital propio, en su relación con el costo medio ponderado del capital. Colla, Ippolito y Li (2011), Demarzo y Fishman (2007) y Rauh y Sufi (2010) muestran que, al decidir endeudarse, las empresas optan por fuentes únicas de capital, y su influencia que tiene sobre el valor de la empresa. En este terreno, el objetivo de esta investigación es un relevamiento bibliométrico acerca del concepto “Estructura de capital” en el campo de la administración, la economía y las ciencias sociales aplicadas.

## **2.- Marco teórico**

### **2.1 Creación de valor para el accionista**

Las finanzas y las estrategias corporativas se encuentran en forma exhaustiva en la literatura de las dos últimas décadas. De este modo, los agentes de los mercados financieros están cada vez más vinculados en las operaciones empresariales por medio de adquisiciones apalancadas (LBO) y adquisiciones hostiles, entre otras. Al mismo tiempo, los CEO (*Chief Executive Officers*) han hecho que sus empresas se tornen agentes cada vez más activos en los mercados financieros, por medio de fusiones y adquisiciones, reestructuraciones, LBO (*leveraged buyout*) y recompras de acciones, entre otros.

Esta nueva realidad es un desafío para los administradores de empresas, pues pone en evidencia la necesidad de gerenciar el valor y cómo ésta es creado por sus estrategias en los niveles corporativos y de negocios para el accionista. Los principales fac-

tores que cumplen un papel en el aumento de valor para el accionista son, de acuerdo con Copeland, Koller y Murrin (2001, p. 4):

- El surgimiento de un mercado activo por el control accionario de las empresas en los años 80, en especial en Estados Unidos;
- El crecimiento de la importancia de la remuneración basada en acciones de los principales ejecutivos de las empresas de Estados Unidos y de Europa;
- El crecimiento de las participaciones accionarias que componen parte de los activos personales, después del fuerte desempeño de los mercados de acciones de Estados Unidos y de Europa desde 1982;
- El creciente reconocimiento de que muchos sistemas de seguridad social, tanto en Estados Unidos como en Europa o en Japón, están en el sendero de la insolvencia.

Se puede percibir que los factores arriba señalados contribuyeron a la expansión del hábito de las inversiones en acciones. Desde luego que la madurez de estos inversores trajo consigo exigencias de mejores resultados. El aumento de las inversiones transnacionales lleva a creer que la tendencia es justamente la de buscar técnicas para maximizar los valores accionarios. Otro aspecto que apunta hacia la maximización de los valores accionarios son las opciones de compra de acciones, que se convierten en importantes elementos de la remuneración de los ejecutivos. A medida que la competencia por el talento ejecutivo se globaliza, parece probable que el uso de opciones de compra se vuelva cada vez más popular en las economías abiertas. Esta nueva realidad constituye un desafío para los administradores de empresas: la necesidad de gerenciar el valor y de concentrarse más que nunca en el valor que se está creando por sus estrategias en el nivel corporativo de los negocios.

En Estados Unidos está más difundida la cultura de administrar con la mira en la generación de valor por la concurrencia de todos los factores citados, que influyen en la generación de valor para el accionista. Es en este país donde está más difundido el hábito de invertir en acciones. Esta circunstancia, que ha hecho que los inversores se interesen en empresas cuya administración se vuelque hacia el valor, comienza a volverse una exigencia en regiones menos desarrolladas en el terreno del mercado de capitales como Brasil. De acuerdo con Müller y Teló (2003), la administración del valor ha tomado gran impulso con la llegada de la globalización, aunque el concepto de evaluación de la empresa es bastante antiguo y tiene sus raíces intelectuales en el método de presupuesto de capital por el valor presente en el abordaje de la evaluación desarrollada por los profesores Merton Miller y Franco Modigliani.

Adam Smith postuló que las empresas más productivas e innovadoras generarían los mayores retornos para sus accionistas y atraerían a los mejores trabajadores, que serían más productivos y elevarían aún más el retorno, es decir, un círculo virtuoso. Por otro lado, las empresas que destruyesen el valor tenderían a su muerte. Por lo tan-

to, las empresas que buscasen elevar sus ganancias por medio de malas condiciones de trabajo, salarios bajos y negación de beneficios tendrían dificultades para atraer y mantener a empleados de alta calificación, de modo que con la mayor movilidad y mejor educación de los trabajadores, su rotación en las empresas de este tipo es elevada, lo que las hace menos lucrativas.

Los registros empíricos le dan sustento a la conclusión de que la creación de riqueza para el accionista no se da en desmedro de las demás partes interesadas; es decir, las empresas con mayor productividad del trabajo cuentan con mayores chances de crear más valor que las que presentan baja productividad. La relevancia de valorizar una empresa se relaciona en forma directa con la toma de decisiones que realiza el cuerpo ejecutivo, en relación con los proyectos que emprende, cómo los financia y qué política de dividendos aplica. Estos son los factores que le agregan valor al negocio, y en este contexto el valor de la empresa se ha convertido en un objetivo común para las organizaciones. De acuerdo con Stewart (2005), los recursos escasos hacen que las organizaciones hagan un uso más racional de éstos y busquen a los más productivos. Por este motivo, el EVA (*Economic Value Added*) es el cálculo que mide el retorno sobre el capital de la empresa descontando el costo del capital. Siguiendo a Stewart (2005), el EVA mide el desempeño, es decir, muestra el lucro económico de un negocio y, de esta manera, si el negocio está generando valor económico por encima del costo de capital.

## 2.2 Endeudamiento

La evolución del estudio de la estructura del capital se puede observar a partir de dos tesis, la tradicional y la teoría de Modigliani y Miller, que polarizan la discusión teórica acerca de su relevancia, por representar un papel central en la teoría de las finanzas y por su importancia en relación con las decisiones relativas a la permanencia de las organizaciones. Son notables las divergencias de opiniones generadas con respecto a la existencia o no existencia de una estructura óptima de capital, es decir, sobre cuál es la composición de las fuentes de financiación que genera una reducción al valor mínimo de su costo total. De acuerdo con Assaf Neto (2005) la maximización del valor de una empresa se produce por la estructura mínima de costos, que de esta manera impacta en forma positiva en la riqueza de sus propietarios. A continuación presentamos las dos grandes líneas de pensamiento en relación con la estructura de capital: la tradicional (teoría convencional) de Durand, de 1952, o la teoría más moderna propuesta por Franco Modigliani y Merton H. Miller, en 1958, conocida como M&M.

A partir de sus contribuciones iniciales, en 1952, David Durand, representante de la llamada Escuela Tradicional, defiende la existencia de una estructura óptima de capital que lleva a la maximización del valor de la empresa, es decir, busca establecer la relación entre el grado de endeudamiento de la empresa con su valor de mercado. De acuerdo con esta teoría, Brito, Corrar y Batistella (2007, p. 10), destacan que “[...] el costo de capital de terceros se mantiene estable hasta un determinado nivel de endeudamiento, a partir del cual se eleva debido al aumento del riesgo de quiebra”. En esta misma línea de razonamiento, Assaf Neto (2005), afirma que para que una empresa llegue al punto de alcanzar su estructura de capital óptima, debe endeudarse hasta el

punto en que su *Weighted Average Cost of Capital* (WACC) alcance su mínimo nivel. Esta búsqueda del endeudamiento se debe a que el costo del capital de terceros es inferior al costo del capital propio.

Sirihal y Melo (1999, p. 4) señalan que “la estructura óptima de capital se alcanza en función al hecho de que, hasta un determinado límite, el endeudamiento propiciaría una ganancia de valor para las empresas y, después de ese límite, la situación se invertiría”. Las causas de estas ganancias y pérdidas se asocian al endeudamiento. De este modo, la teoría tradicional plantea la idea de que, cuando se determina la estructura de capital y su respectivo riesgo, es perfectamente posible calcular el WACC. En aquella época, los tradicionalistas no disponían de un instrumento analítico adecuado para el estudio del binomio riesgo y retorno, pero ya existía la idea de que las empresas de mayor riesgo requerían de un mayor retorno. Para Famá y Grava (2000, p. 28), “ante la falta de otra forma de evaluar la relación riesgo-retorno, la percepción era que la reacción de los mercados al riesgo era, en principio, pequeña, pero se intensificaba acentuadamente cuando el riesgo de insolvencia se hacía más evidente”. Por esta causa, los negocios vistos como más arriesgados seducían a los inversores, pues les ofrecían retornos más atractivos y, con un análisis poco riguroso, acababan aceptándolos.

Es así que el abordaje tradicional supone la dependencia entre el costo de capital y la estructura financiera de la empresa, y es criticado porque el riesgo del capital propio casi no existe en niveles más bajos de endeudamiento, además de presumir la existencia de una estructura óptima de capital. En contraposición a la teoría tradicional y con un conjunto de presupuestos bastante restrictivos, para la teoría M&M el costo de capital de la empresa es el mismo a cualquier nivel de endeudamiento. De esta manera, Brito, Corrar y Batistella (2007, p.10) señalan que “el valor de una empresa no se da en función de la forma en que ésta se financie, sino de los flujos de caja que genera y de su riesgo”. Estos flujos, en una empresa que no presentase aumento, deberían ser dados por el resultado operativo luego de la tributación. De este modo, todos los flujos generados en esa empresa estarían reservados a los accionistas. Estas empresas que se financian sólo con su capital propio se llaman empresas no apalancadas.

PROPOSICIONES DE M&M		
PROPOSICIÓN I	PROPOSICIÓN II	PROPOSICIÓN III
La proporción de capital de terceros en relación con el capital propio utilizado por una empresa es completamente irrelevante para la determinación de su valor de mercado. Así, el valor de la empresa apalancada es igual al de la empresa no apalancada.	Cualquier aumento en el apalancamiento financiero por medio de un mayor endeudamiento se traduce en un riesgo mayor para los accionistas de la empresa y, en consecuencia, en un aumento del costo del capital propio.	El costo marginal del capital para una empresa es igual al costo medio del capital. Este es igual a la tasa de capitalización para una empresa no apalancada de la clase a la cual pertenece.

**Cuadro 1:** Proposiciones de Modigliani y Miller

**Fuente:** Adaptado de Famá; Barros y Silveira (2001), Ross; Westerfield y Jaffe (2007) y Zani (2005) *apud* Cruz *et al.* (2008).

Por su parte, las empresas cuyos financiamientos se componen de capital propio y de capital de terceros se llaman empresas apalancadas. En este tipo de empresas, los flujos que generan se distribuyen tanto a los accionistas como a los acreedores. De esta manera, el valor de la empresa se obtiene del resultado operativo, dividido por el costo de capital propio, más el beneficio fiscal de los intereses debidos a los acreedores descontados a una tasa libre de riesgo. “Por esta definición, cuando la tributación sobre los rendimientos de la empresa fuera igual a cero, el valor de la empresa apalancada es exactamente igual al valor de la empresa no apalancada” (Perobelli y Famá, 2006, p. 2). Tal descubrimiento fue el propulsor de la Proposición I, según el Cuadro 1. Por lo tanto, los hallazgos de M&M denotaron una relevancia grandiosa en la teoría de las finanzas, que se basó en el trazado de los tres presupuestos básicos que se conocen como proposiciones I, II y III (Cuadro 1).

### 2.3 Estructura de la deuda (homogeneidad vs. heterogeneidad)

La primera vertiente que discute la estructura de la deuda explica la obtención de las fuentes de deuda a partir de las características de las empresas tomadoras de los recursos. Los modelos teóricos que representan esta vertiente son:

- a) Modelo basado en la asimetría de informaciones;
- b) Modelo basado en el riesgo moral y
- c) Modelo de eficiencia en el proceso de liquidación.

Estos modelos prevén que las estructuras de deudas empresariales se muestren dirigidas a una única fuente de deuda y que estén ligadas a las características de la empresa tomadora de recursos. De esta manera, al ser vista como homogénea en su estructura de deuda, la fuente única de endeudamiento es parte representativa de la estructura de deuda de la empresa. Colla, Ippolito y Li (2011) lo corroboran con el modelo de homogeneidad de la deuda; con sus hallazgos identificaron que el 70% del endeudamiento pertenece a una única fuente de deuda, y que este hecho se confirma a lo largo del tiempo. En esta investigación analizaron a 3.332 empresas norteamericanas.

En contraposición al modelo presentado, Demarzo y Fishman (2007) y Rauh y Sufi (2010), muestran que hay modelos que muestran una composición del capital de terceros diversos, es decir, que existe heterogeneidad en la estructura de la deuda. En los hallazgos de Rauh y Sufi (2010) se identificaron siete categorías de deuda y también que en tres cuartas partes de ellas se utilizaban en forma simultánea dos o más tipos de deuda. La investigación muestra también que las empresas que presentan estas características tienen un *rating* más bajo. Los autores referidos analizaron, en el período que va de 1996 a 2006, 305 empresas norteamericanas de capital abierto y fueron los primeros en establecer categorías de deuda y en reconocer las diferencias entre los instrumentos de deuda en el mercado de crédito norteamericano. De esta manera perfeccionaron la forma de analizar la estructura de deuda de las empresas. Los modelos que prevén el endeudamiento “en espejo”, como Diamond (1993) y Park (2000), corroboran los hallazgos de la investigación y de esta manera se demostró

que el modelo es consistente. Para Colla, Ippolito y Li (2011) la heterogeneidad de la deuda se verifica mejor en las empresas con mejor clasificación de riesgo.

### 3.- Procedimiento metodológico

El contexto a lo largo del tiempo acerca de la Estructura del capital óptima está lejos de saturarse, así como la relación de esta teoría con el valor de la empresa; estos hechos confirmaron la elección del objeto de la investigación. Por esta causa, la contribución de esta investigación es relevante, considerando que describe y analiza los principales aportes al tema en el área de estudio. De esta manera, amplía las reflexiones acerca de las tendencias en este asunto y contribuye al avance científico. La técnica utilizada en esta investigación es la bibliometría, para poner en evidencia las lagunas existentes en los estudios acerca de la estructura del capital.

Fonseca (1986) afirma que la bibliometría es una técnica cuantitativa y estadística de medición de los índices de producción y diseminación del conocimiento científico que se desarrolla, en principio, a partir de tres leyes empíricas acerca de los estudios de comportamiento en la literatura (Cuadro 2).

Autor	Leyes	Descripción
Lotka (1926)	Método de medición de la productividad	Un pequeño número de autores produjeron una larga lista de literatura científica. (Ley de los cuadros inversos)
Bradford (1934)	Ley de dispersión del conocimiento científico	La ley consiste en analizar periódicos y comprobar que existe siempre un núcleo menor de periódicos con relaciones próximas al asunto y un núcleo mayor de periódicos con relaciones estrechas. Se concluye que el número de periódicos en cada zona aumenta en la medida en que la productividad disminuye.
Zipf (1949)	Modelo de distribución y frecuencia de palabras en un texto	La ley describe la relación entre palabras en un texto grande y orden de la serie de las palabras. El autor elaboró una correlación entre la frecuencia del uso de palabras con el número de palabras diferentes y llegó a la conclusión de que un número pequeño de palabras se usa en forma constante.

**Cuadro 2** – Leyes de la bibliometría

Fuente: ARAÚJO, C.A. (2006)

Para Tague-Sutcliffe (1992) el marco inicial de los estudios bibliométricos comienza con esas tres leyes y les sigue la aparición de varios estudios acerca de los diferentes enfoques bibliométricos que ora criticaban, ora confirmaban las tres leyes, más el surgimiento de nuevas ideas acerca del asunto. Para Vanti (2002), Leite Filho, Paulo Jr. y Siqueira (2007), la utilización del método bibliométrico como herramienta estadística está justificada para el desarrollo de investigaciones en diversos asuntos. De este modo, en esta investigación la ley que fundamenta al presente estudio es la de Zipf, que verifica la aparición de palabras en un texto.

La investigación se llevó a cabo en principio en la base de datos *Scopus*, debido a su importancia y a la disponibilidad de su banco de datos; después los datos fue-



ron insertados en el *software VOSviewer*. Este programa tiene por finalidad realizar una investigación bibliométrica estableciendo redes entre autores o entre las palabras (términos) más usadas en los textos; es decir, el programa trabaja en la formación de *clusters*. Vale destacar que el programa es libre para cualquier usuario que quiera emplearlo.

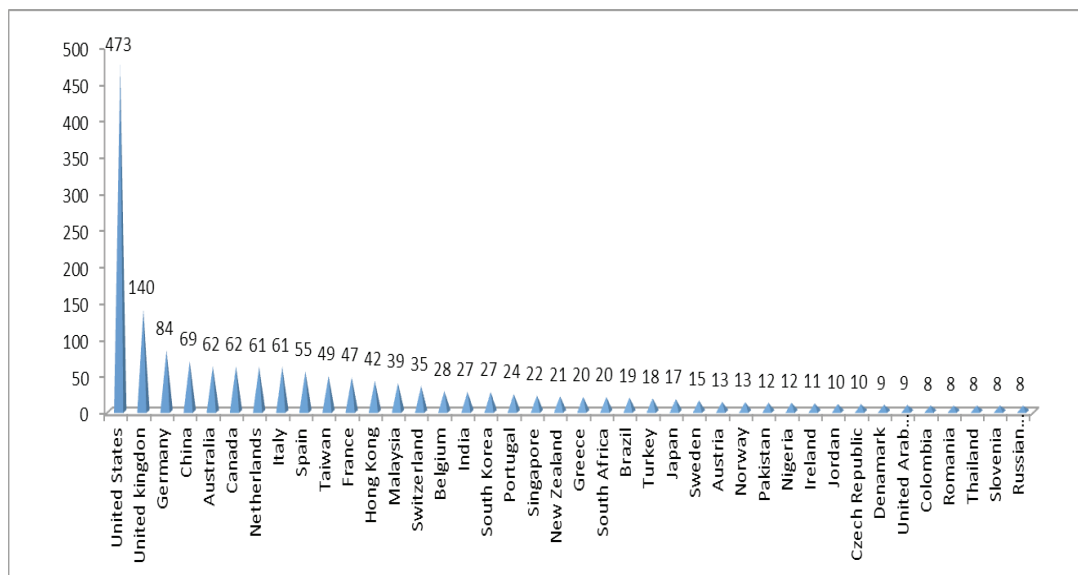
A continuación se describen las fases de investigación de este estudio.

La investigación se inició con la búsqueda de la expresión “Estructura del capital” en la base de datos *Scopus*, que posee una vasta base de datos de resúmenes y citas. Para comenzar, se buscó en las palabras clave, resúmenes, artículos y títulos de las publicaciones que comprendieran la expresión citada. Al digitar la expresión “Estructura del capital”, el banco de datos *Scopus* hizo una búsqueda de los textos y ofreció en principio 2.188 artículos. Como el *software VOSviewer* sólo acepta hasta 2000 artículos y hace necesario especificar más, se escogió el período de 2005 a 2015, para el que se seleccionaron 1.635 artículos. El ajuste final para la selección de los artículos fue la determinación de las áreas de mayor concentración de esos estudios, que resultaron ser: economía, econometría y finanzas, negocios, gestión y contabilidad y ciencias sociales. De esta manera la cantidad de artículos seleccionados fue de 1.451 para el análisis en esta investigación.

Los resultados de la búsqueda de 1.451 artículos se exportaron en formato “.ris” para el *software VOSviewer*. El proceso de análisis de este programa demanda la elección de parámetros de corte, donde se analizaron 283 términos para la investigación. El paso siguiente fue la generación de gráficos de redes de términos, luego el gráfico de densidad y, para finalizar, el gráfico de *cluster*. De esta manera se puede caracterizar a la muestra como no probabilística, intencional y por conveniencia.

#### **4.- Análisis de resultados**

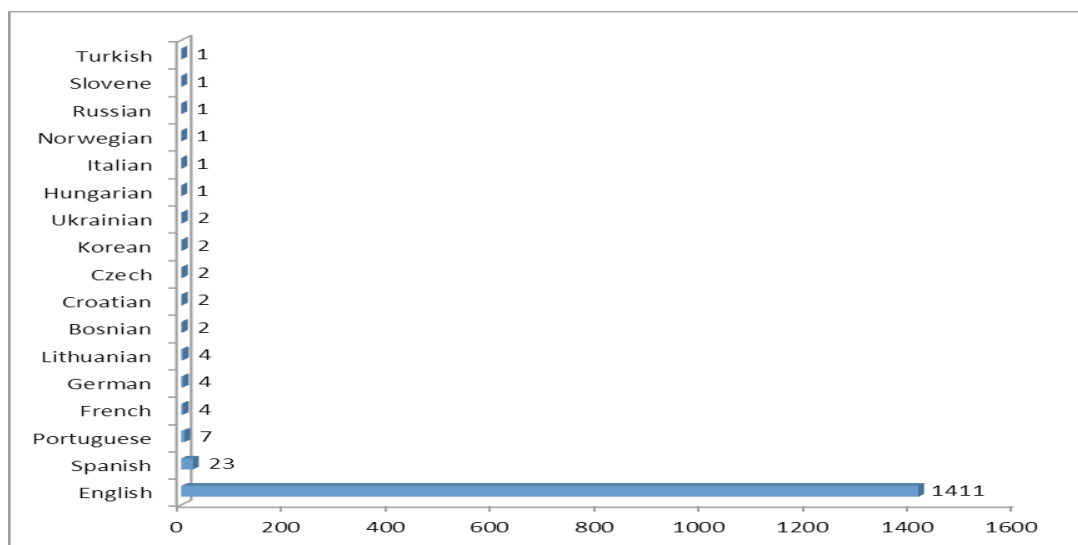
La Figura 1 muestra las publicaciones por país/territorio y pone en evidencia que las investigaciones acerca de la estructura de capital son lideradas por los Estados Unidos (473), seguido por Inglaterra (140), Alemania (84), China (69), Australia (62) y Canadá (62). Brasil (19) está en el puesto N° 23 en cantidad de publicaciones en esta área en el período analizado. Oliveira (2014) señala que la relación entre las universidades y las empresas es estrecha y de confianza en los EEUU, pues esa relación proporciona los avances tecnológicos y el desarrollo económico. Ante este hecho, el acceso a las informaciones hace posible una mayor producción de calidad en relación con los otros países.



**Figura 1** – Cantidad de publicaciones por país

Fuente: *Scopus* 2015

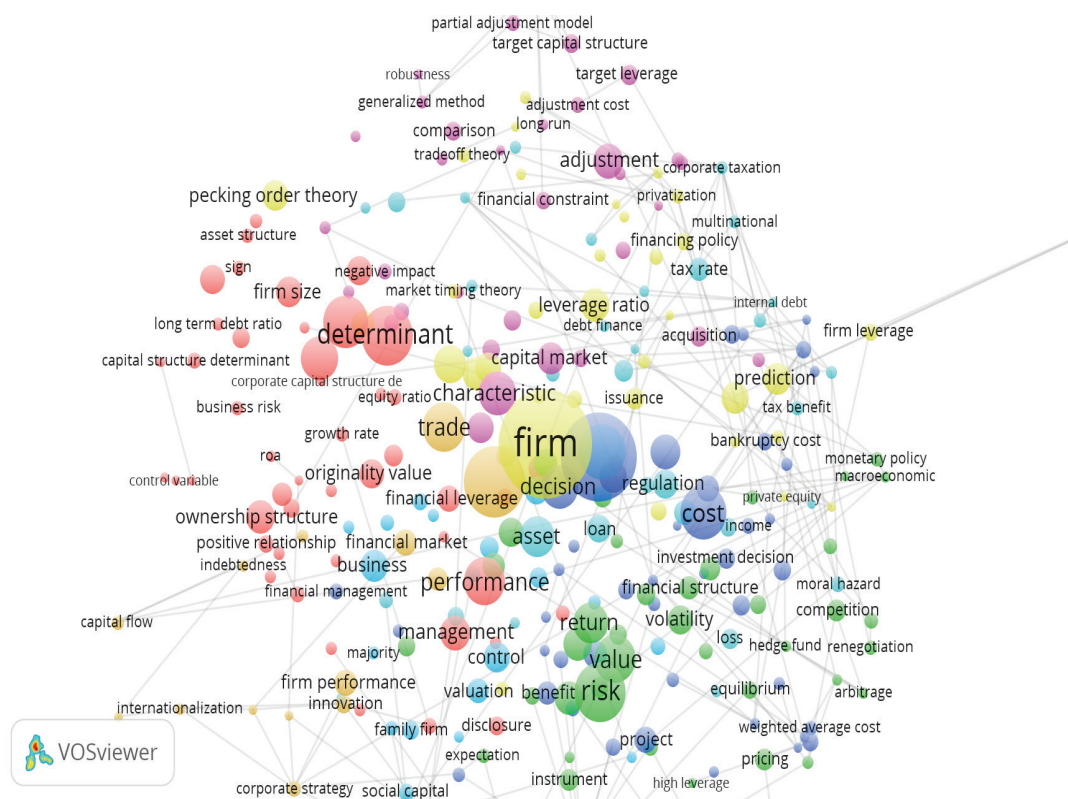
El idioma que más se utiliza para la publicación en esta área es el inglés y, de acuerdo con la Figura 2, con una elevada producción de artículos (1.411). Aunque los idiomas español y portugués aparecen, respectivamente, en 2<sup>do</sup> y 3<sup>er</sup> lugar, están muy distantes de EEUU. Teniendo en cuenta que las publicaciones internacionales se llevan a cabo en idioma inglés, no es posible afirmar que la producción sea sólo de investigadores norteamericanos.



**Figura 2:** Publicación por idioma

Fuente: *Scopus*





**Figura 4:** Redes de términos relevantes

**Fuente:** Datos de la propia investigación.

El software *VOSviewer* destaca los términos de mayor intensidad con el color rojo, los de intensidad media con el color amarillo, los que tienen menor intensidad de está en color azul claro y los de una intensidad pequeña están en color azul. Se observa en la Figura 5 que las expresiones: empresas, costo, predicción, adquisición, comercio, préstamo, actuación, tributación, incertidumbre, determinante, grado de apalancamiento, volatilidad y costo de falencia fueron los términos más recurrentes en el área.

En color amarillo (intensidad media) se destacaron los términos riesgo, proyecto, *disclosure*, costo medio ponderado de capital, instrumento, ajuste, cultura nacional, restricción financiera, estructura de la propiedad, estructura de los activos, tasa de crecimiento, tendencia, capital social y teoría del *Pecking Order*.

En color azul claro aparecieron los términos: optimización, precificación de activos, América Latina, flujo de caja, industria de la construcción y globalización, y en color azul se señalaron los términos estudio teórico y estructura del capital arbitraria.









irrelevante, y va a enfrentarse con lo desarrollado por Durand (1952), quien afirma lo contrario. Harris y Raviv (1991) afirman que los modelos que se basan en costos de agencia verifican que existe un nivel de endeudamiento que maximiza el valor de la firma, basado en la reducción de los conflictos de intereses entre los agentes económicos. Sin embargo, el término “agencia” o “teoría de la agencia” no aparece en la investigación, aunque términos correlativos y que forman parte de la citada teoría formaron parte del presente estudio.

En esta investigación no aparecen en la base de datos *Scopus* en el período mencionado los siguientes términos: riesgo moral, heterogeneidad y homogeneidad de las deudas, finanzas comportamentales. Esto puede significar que estos estudios se muestran aún primarios. Otro término que no aparece se refiere a estudios acerca de pequeñas y medianas empresas, debido a que existen varias especificidades de este objeto de investigación, lo que abre varias posibilidades de estudio en este nicho.

## 5.- Consideraciones finales

Desde hace cerca de 57 años se discute en el medio académico la estructura de capital; sin embargo es un tema muy controvertido en finanzas y esto lleva a creer que no fue explorado en su totalidad. Vale destacar que la limitación de esta investigación se encuentra en la utilización de la base *Scopus*, porque fue la única utilizada, y de este modo algunas faltas de relaciones entre los términos encontrados se pueden justificar por el hecho de que la base de datos escogida no alcanza a la totalidad.

No obstante, la contribución de este estudio consiste en identificar las áreas y tendencias de investigación en estructura del capital. Este estudio mostró que Estados Unidos lidera la cantidad de publicaciones en el período analizado y que tal vez el motivo sea la mayor interacción entre universidades y empresas (Oliveira, 2014). Se constató que la mayor parte de las publicaciones se realiza en idioma inglés, que es bien aceptado en el mundo académico.

Se comprobó que los términos “valoración” y “estructura de capital” se encuentran en diferentes *clusters*. Esto se puede reforzar con la proposición I de Modigliani y Miller (1958) acerca de la irrelevancia de la estructura de capital. Otro punto importante que surge de la investigación es respecto a algunas lagunas en los estudios dirigidos hacia algunas áreas y temas (finanzas comportamentales, riesgo moral, heterogeneidad y homogeneidad de las deudas).

En el período analizado el término “valoración” no apareció vinculado al término “estructura del capital”; no obstante, algunos términos vinculados con la teoría de la evaluación de empresas presentan relaciones con la teoría del endeudamiento. Es importante destacar algunas limitaciones de esta investigación. La base de datos *Scopus* solamente puede generar información para el banco de datos en el formato en que el programa *VOSviewer* lo pueda leer; de esta manera, algunos artículos que no se encuentran en este estudio no tuvieron la posibilidad de ser analizados, y así pueden haber causado distorsiones en los hallazgos de esta investigación.

*Recibido: 15/03/16. Aceptado: 07/05/16.*

## BIBLIOGRAFÍA

- Araújo, C.A. “Bibliometria: evolução histórica e questões atuais” em *Revista Em Questão*, Porto Alegre, 2006, Vol. 12(1), pp. 11-32.
- Assaf Neto, A. *Finanças corporativas e valor*. São Paulo, Atlas, 2005, 2 ed.
- Batista, A.F.; Siqueira, B. de S.; Novaes, J.F.; Figueiredo, D. de M. 2005. Estrutura de Capital: Uma estratégia para o endividamento ideal ou possível. Anais do XXV Encontro Nacional de engenharia de produção – Porto Alegre, Rio Grande do Sul (Brasil).
- Brito, G. A. S., Corrar, L. J. y Batistella, F. D. “Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil” em *Contabilidade & Finanças*. São Paulo. Usp, 2007, n. 43, pp. 9-19.
- Colla, P.; Ippolito, F.; Li, K. “Debt Structure and Debt Specialization. Working Paper”. In *University of British Columbia*, 2012.
- Copeland, T.; Koller, T.; Murrin, J. “Avaliação de Empresas” em *Valuation-* São Paulo, Editora Makron Books, 2001, 3ª Edição.
- Cruz, A. P. C. D., Mendes, R. D. C., Espejo, M. M. D. S. B., & Dameda, A. D. N. “Alavancagem financeira e rentabilidade: uma discussão sobre o comportamento de empresas do Sul do Brasil à luz das teorias financeiras”. 2008.
- Demarzo, P.; Fishman, M. “Optimal Long-term financial contracting”. In *The Review of Financial Studies*, 2007. vol. 20, pp. 2079-2128.
- Diamond, D. W. “Seniority and maturity of debt contracts”. *Journal of Financial Economics*. 1993, Vol.33, pp. 341-368.
- Durand, D. “Cost of debt and equity funds for business: trends and problems of measurement”. In: *Conference on Research on Business Finance*. New York, National Bureau of Economic Research, 1952.
- Famá, R.; Grava, J. W. “Teoria da estrutura de capital: As discussões persistem”. *Caderno de pesquisa em Administração*. São Paulo, 2000, Vol.1 (11).
- Fonseca, E. N. da (Org). *Bibliometria: Teoria e prática*. São Paulo, Cultrix, Ed. Da USP, 1986.
- Gil, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo, Atlas, 2010, 5ª ed.
- Harris, M., & Raviv, A. “The theory of capital structure”. *The Journal of Finance*, 1991, Vol. 46(1), pp. 297-355.
- Leite Filho, G. A.; Paulo J. R.; Siqueira, R. L. “Revista Contabilidade & Finanças USP: uma análise bibliométrica de 1999 a 2006”. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7, São Paulo./SP, EAC FEA-USP, 2007.
- Modigliani, F.; Miller, M. H. “The Cost of Capital, Corporations Finance and the Theory of Investment”. In *American Economic Review*, 1958. July, pp. 261-297.
- Müller, A.N.; Teló, A.R. “Modelos de avaliações de empresas”. Ver. FAE, Curitiba, 2003, Vol. 6(2), pp. 97-112.
- Oliveira, J. M. “Empreendedorismo e transferência tecnológica na academia Norte-americana”. *Radar Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*. 2014, nº 36, pp. 69-79.
- Park, C. “Monitoring and structure of debt contracts”. In *The Journal of Finance*, 2000, Vol..55, pp. 2157-2195.
- Perobelli, F. F.C.; Famá, R. “Fatores determinantes da estrutura de capital: aplicação a empresas de capital aberto no Brasil”. *IEP- Instituto de Engenharia de produção e Gestão*. São Paulo, 2006.
- Rauh, J. D.; Sufi, A. “Capital structure and debt structure. Workingpaper”. In *Northwestern University*, Chicago, 2010.
- Sirihal, A. B.; Melo, A. A. de O. “Estrutura de capital: benefícios e contra-benefícios fiscais do endividamento. Associação Nacional de Pós- Graduação e Pesquisa em Administração” Em *Anpand*. Rio de Janeiro, 1999.

- Sobel, M.E. "Asymptotic intervals for indirect effects in structural equations models". In: Leinhardt, S. (Ed.). *Sociological methodology*. San Francisco, Jossey-Bass, 1982, pp. 290-312.
- Stewart, G. B. *Em busca do valor: o guia de EVA para estrategistas*. Porto Alegre, Bookman, 2005.
- Tague-Sutcliffe, J. "Introduction to informetrics". In *Information processing & management*, Oxford, 1992, Vol. 28(1), pp. 1-3.
- Vanti, N.A.P. "Da bibliometria à webometria: uma exploração conceitual dos mecanismos utilizados para medir o registro da informação e a difusão do conhecimento". *Ciência da Informação*, Brasília, 2002, Vol. 31(2), pp. 52-62.

# CO-CREACIÓN Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS EN CONTEXTOS EMERGENTES

Judith Cavazos Arroyo\*

**RESUMEN:** Los modelos de negocios basados en innovación, sostenibilidad y sociales empiezan a despuntar en varios países emergentes, utilizándose diferentes propuestas como el caso de la co-creación para apuntalar su desarrollo y beneficios a la comunidad. A partir de una investigación documental se hace una revisión sobre la co-creación y distintos modelos de negocios en los que puede insertarse la co-creación como propuesta de valor. Se evidencia la necesidad de modelos de negocio integradores, que enfatizan el valor de uso, de contexto, de la información y el valor compartido a través de la práctica de arquetipos en la operación del negocio a fin de lograr la transformación y la sostenibilidad a largo plazo.

**Palabras Clave:** Co-creación, Modelos de negocio, Países Emergentes.

**ABSTRACT.** Business models based on innovation, sustainability and social begin to appear to in several emerging countries and different proposals as being used the case of co-creation to support its development and community benefits. From documentary research, a review of co-creation and different business models that can be inserted in co-creation as value proposal is made. It is palpable the need for integrative business models that emphasize value of use, context and information and shared value through the practice of archetypes in the business operation to achieve transformation and long-term sustainability.

**Key words:** Co-creation, Business Models, Emerging Countries.

## Introducción

La disciplina del *marketing* ha visto emerger nuevos paradigmas y enfoques que han enriquecido la comprensión de las dinámicas y los fenómenos del mercado (Sheeth, Gardner, & Garrett, 1988; Tadajewski & Saren, 2009). Una de estas propuestas es la co-creación, la cual logró atención en el siglo XX con la propuesta de Prahalad y Ramaswamy (2004a), para posteriormente ser aprovechada en propuestas comerciales y del *marketing* social (Domegan, Collins, Stead, McHugh & Hughes, 2013). Sin embargo, a pesar de que la mayor parte de los enfoques relevantes al tema coinciden en que la co-creación es benéfica, aún existe una falta de acuerdos de cómo funciona y por qué genera beneficios (Gustafsson, Kristensson & Witell, 2012). Así, se mantiene abierta una oportunidad para reflexionar sobre la co-creación y sus posibilidades de impactar en los modelos de negocios como una oportunidad para el desarrollo de emprendimientos de negocio en países emergentes.

El artículo está conformado por una investigación documental que explora los diferentes enfoques vinculados a la co-creación, la necesidad de creación de nuevos negocios lucrativos y no lucrativos en los países emergentes, cerrando con unas reflexiones finales, como consecuencia de los temas analizados.

---

\* Judith Cavazos Arroyo es doctora en Mercadotecnia y profesora-investigadora en la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (México). E-mail: cavazosjudith03@gmail.com

## Co-creación

El concepto de co-creación tiene diferentes implicaciones ya que se reconocen planteamientos desde diferentes enfoques como psicoterapia, administración, innovación, diseño, teoría literaria y creatividad (Ind & Coates, 2013). La cultura de la co-creación es amplia y diversa; por un lado, implica la concepción de que crear no solamente involucra la generación de productos y servicios, sino también creaciones e interpretaciones conjuntas de significados, por tanto es la unión implícita entre los procesos creativos y las necesidades de los interesados (Ind & Coates, 2013).

Uno de los enfoques de la co-creación proviene de los trabajos de Prahalad y Ramaswamy (2000, 2004b) quienes sostienen que la creación de valor se da entre el cliente y la empresa y que las organizaciones que tienen éxito lo harán en base a su capacidad para conectar con los socios y su enfoque en la personalización de la producción a los clientes. En este sentido, es la propia empresa quien se convierte en co-creativa, pero el valor proviene por las ideas desarrolladas en base a los consumidores (Ramaswamy & Gouillart, 2010), lo que implica tanto una gran complejidad en los procesos de la creación de valor, como un alto costo de transferencia de conocimiento del cliente dada su naturaleza tácita (Gustafsson et al., 2012).

Más recientemente, Vargo y Lusch (2004) sustentaron la co-creación desde lógicas alternativas para la comprensión de los mercados y la comercialización sosteniendo que tradicionalmente la posición dominante de la actividad económica se ha centrado en las mercancías tangibles y su aumento de valor durante el proceso de fabricación y distribución. Argumentan que durante años la comercialización de servicios se consideró un tópico especial del *marketing* de productos y sugirieron un replanteamiento del campo hacia el desarrollo de una “lógica dominante del *marketing* de servicios”. Los productos siempre incluyen elementos de servicio en relación con su valor de uso, es decir, el valor no es inherente al producto como tal, sino a la forma en que el consumidor actúa como resultado de su adquisición; por tanto es el acto de la utilización del propio consumidor el que crea el valor real para el usuario (Gronroos, 2011).

En general, el enfoque de la lógica dominante sostiene que (Vargo y Lusch, 2004): 1) todas las economías son economías de servicios, 2) todos los negocios son esencialmente negocios de servicios, 3) el servicio es la base fundamental del intercambio, 4) el servicio se intercambia por servicio, 5) los recursos operantes son la fuente fundamental de ventaja competitiva, 6) el valor siempre es co-creado, y 7) el cliente es co-creador de valor tanto en el ámbito comercial como sin fines de lucro. La propuesta plantea una serie de premisas que dan sentido a un sistema de servicios y sus fundamentos se comprenden desde el paradigma del *marketing* de relaciones (Gummesson, 1994; Gronroos, 1994), la teoría de las competencias centrales (Prahalad & Hamel, 1990; Day, 1994), la teoría de la gestión de recursos (Constantine & Lusch, 1994) y la teoría de redes (Barozet, 2002).

En este paradigma el consumidor es, en última instancia, el único creador de valor cuando un producto o servicio es consumido o usado (Vargo & Lush, 2004); sin embargo, la empresa propone y captura valor desde sus interacciones y relaciones de co-creación con todas las partes involucradas, es decir, la organización requiere

colaborar de forma más dinámica e íntima con sus *stakeholders* para generar valor de forma más próxima con sus clientes (Payne, Storbacka & Frow, 2008, Vargo & Lusch, 2004). Por tanto, la organización necesita el aprovechamiento de sus recursos y capacidades, especialmente las capacidades dinámicas dada su naturaleza inimitable (Kor & Mesko, 2013).

Para Chandler y Vargo (2011) el valor en uso ha sido redefinido como valor en contexto, donde el valor es concebido como algo que es colectivamente co-creado por múltiples actores. Hastings y Domegan (2012) sugieren que la co-creación de valor no es secuencial sino iterativa en relación al valor en uso, al valor en contexto y al valor en la información, ocurriendo simultáneamente dentro y a través de procesos de co-descubrimiento, co-diseño y co-entrega.

En realidad la co-creación tiene una gran aplicabilidad en diferentes sectores y contextos, por lo que puede practicarse en el sector educativo (Fleischman, Raciti & Lawley, 2015), en productos y servicios de lujo para nichos de mercado (Tynan, McKechnie & Chhuon, 2010) e incluso en propuestas de organizaciones no lucrativas y el *marketing* social, como el caso de la co-creación en la base de la pirámide y la reducción de la pobreza (London, 2008).

Las organizaciones lucrativas y no lucrativas que utilizan estos procesos buscan construir significados compartidos, con lo que se genera aprendizaje mutuo, empoderamiento de una voz activa en la definición colectiva de las necesidades y aspiraciones sociales, así como el fomento de relaciones interconectadas, valores compartidos y dinámicas que facilitan la integración de los recursos y las capacidades dinámicas para la generación de una propuesta de valor en uso, en contexto y de la información (Ind & Coates, 2013). Los significados implican procesos sociales a través de una dialéctica continua que da sentido a dinámicas socioculturales, construcciones y discursos sociales de los actores del mercado (Steger, Kawabata, Shimai & Otake, 2008). Esto ha traído un cambio revolucionario en la filosofía del *marketing*, balanceando el poder de la producción hacia el consumo, de tal forma que se destacan las formas en que los consumidores y el consumo son a la vez productivos y agregan valor (Campbell, O'Driscoll & Saren, 2013). En esta dinámica, las organizaciones sociales también tienen la capacidad de influir y ser influidas en el campo de posibles significados, provocando una incidencia dialógica entre las partes (Ind & Coates, 2013).

Un enfoque adicional de la co-creación proviene del enfoque de la innovación y la participación abierta (Chesbrough, 2003) que se soporta en el desarrollo de plataformas de redes internas, externas y colaborativas interdependientes que desarrollan valor compartido a través de lo que se conoce como co-innovación (Arvis et al., 2014). Bajo esta vertiente, el significado de la co-creación se evidencia a través de aspectos como investigación de mercados, innovación y creación de nuevos productos a través de la exploración, el diálogo y la experimentación (Ind & Coates, 2013). La co-creación puede trabajar con relaciones diádicas entre empresas y expertos o clientes particulares, pero también puede hacerlo a través de las relaciones de red, interacciones sociales y generación de *clusters* entre partes interesadas (Juntunen, 2012).



En general, el potencial de la co-creación se basa en la posibilidad de la generación de nuevas formas de desarrollo de propuestas de valor, en asumir nuevos enfoques de colaboración en un ambiente de redes dinámicas con el fin de abordar nuevos requerimientos, las posibilidades del valor de uso, del contexto y de la información así como el desarrollo sostenible y la continuidad de la organización (Bithas, Kutsikos, Sakas & Konstantopoulos, 2015).

## **Necesidad de nuevos modelos de negocios en los países emergentes**

### **1.- Modelos de negocios**

El término “modelo de negocios” es relativamente nuevo, se utilizó por primera vez en artículos académicos en 1957 (Bellman, Clark, Malcolm, Craft & Ricciardi, 1957) y se han utilizado conceptos relativamente similares como “idea de negocios” y “sistema de gestión de servicios”. Su popularidad creció a partir de la década de los años noventa con el crecimiento de los negocios a través de Internet (Nenonen & Storbacka, 2010), pero rápidamente se adoptó también para el desarrollo de negocios *off-line*.

Existe una fragmentación en las definiciones sobre modelos de negocios (Burkhart, Krumeich, Werth & Loos, 2011); en este artículo, un modelo de negocio se define como la forma en que un negocio crea, proporciona y capta valor para sus clientes (Osterwalder & Pigneur, 2011). Esto implica que un modelo de negocio no se trata de una estrategia, sino que describe las características de una organización, selecciona un mercado objetivo, reconoce la existencia de varias tipologías de modelos de negocio desarrollando una estructura en particular (Dahan, Doh, Petzel & Yaziji, 2010) y busca una fórmula para obtener utilidades (Nenonen & Storbacka, 2010).

Además, un modelo de negocio representa una conceptualización amplia que tiene una orientación externa y responde a la conexión con los mercados, vincula a los actores focales y permite saber qué mecanismos de intercambio adoptar, qué recursos y capacidades desplegar, cómo facilitar el intercambio de bienes o información, cómo controlar la interacciones y qué incentivos utilizar (Zott y Amit, 2008). Para Nenonen y Storbacka (2010) el modelo de negocio debe estar orientado estrechamente a la generación de relaciones que una compañía realiza con varios actores construyendo una red de valor en la que se entrelazan recursos, activos, procesos y actividades. A pesar de la literatura sobre las características y la diversidad de modelos existentes, algunos expertos reconocen que aún es necesario construir nuevos modelos de negocios y profundizar en los componentes, factores e interdependencias de éstos (Burkhart et al., 2011).

### **2.- Desarrollo y necesidad de nuevos modelos en países emergentes**

La necesidad de desarrollar modelos de negocio innovadores ha cobrado importancia en economías emergentes porque son visualizados como un conductor de crecimiento y desarrollo (Radjou & Prabhu, 2012). Países como India han reconocido

la importancia de la innovación estableciéndose fondos de apoyo gubernamental y programas empresariales de investigación y desarrollo que han conducido al país a posicionarse por su diseño de modelos de negocios innovadores, propios del contexto del país (Velu & Khanna, 2013), donde muchos de ellos han probado ser efectivos al satisfacer necesidades de comunidades con personas de bajos ingresos a través de la provisión de productos o servicios de precio accesible a estos mercados, empoderando a la gente y estimulando el desarrollo de las regiones y del país (Radjou, Jaideep, & Ahuja, 2012; Velu & Khanna, 2013).

Por otra parte, los países emergentes se han caracterizado los últimos años por atraer empresas que satisfacen a un mismo ramo, generando el desarrollo de *clusters* que generen y aseguren una ventaja competitiva. Existen casos exitosos en países como China, India, Brasil y México entre otros, pero particularmente en Rusia se ha complicado la generación de redes colaborativas de organizaciones locales (Bek, Bek, Sheresheva & Johnston, 2013), aunque el emprendimiento de pequeñas y medianas empresas rusas ha impactado el crecimiento económico del país, y tanto la capacidad de los empleados como el capital social a través de las redes sociales vinculadas a familiares y amigos son importantes para impulsar el inicio de un negocio (Ojala & Isomäki, 2011).

También se ha recomendado que países en desarrollo incentiven el establecimiento de más modelos de negocios con orientación social, los cuales se destacan por (Yunus, Moingeon & Lehmann-Ortega, 2010): retar la sabiduría convencional, realizar alianzas complementarias, realizar continua experimentación, favorecer a accionistas con orientación social y especificar los objetivos de los beneficios sociales claramente. En este sentido, el capital social se convierte en un aspecto central porque establece las normas y redes que permiten la acción colectiva, así como el acceso a los recursos y conocimientos (Spear, 2006). Si se aprovecha la co-creación como un elemento clave de capital social en un modelo social emprendedor, entonces es necesario que éste se vuelva recíprocamente útil entre las partes para contrarrestar las acusaciones de que explota a los consumidores y a otras partes interesadas (Ind & Coates, 2013).

Un aspecto fundamental en la creación y funcionamiento de un modelo de negocio social implica el conocimiento profundo de las capacidades de la organización para adquirir, combinar y utilizar los recursos valiosos de tal forma que pueda ofrecer una propuesta de valor a sus clientes (Yunus et al., 2010). La estructura de las organizaciones sociales es básicamente semejante a las organizaciones lucrativas porque también buscan maximizar las ganancias sociales, recuperar sus costos y ser auto-sostenibles a largo plazo; sin embargo, sus dueños no tienen la intención de apropiarse de las ganancias, aunque tienen el derecho a recuperar su dinero si así lo desean (Yunus et al., 2010).

Otras propuestas (Schaltegger, Lüdeke-Freund & Hansen, 2012) argumentan que se requiere de innovaciones orientadas a la sostenibilidad en los modelos de negocio que estén profundamente integradas a las actividades del negocio. Esto implica (Schaltegger et al., 2012): 1) el compromiso voluntario de la organización para contribuir en la solución de problemas sociales o ambientales sin que sea una reacción

a las regulaciones legales, 2) la generación de una contribución económica positiva, por ejemplo ahorro en costos, incrementos de ventas, mejora de la competitividad, retención de clientes, etc., y 3) el uso de una argumentación clara y convincente de que la actividad de la gestión conduce realmente a una mejora económica, social y ambiental.

En la práctica, la agenda de muchos modelos de negocios basados en la sostenibilidad se basa en la eco-innovación, la eco-eficiencia y prácticas de responsabilidad social. Sin embargo, Bocken, Short, Rana y Evans (2014) sostienen que si bien estos aspectos son importantes, no son suficientes por sí mismos para generar sostenibilidad social y ambiental a largo plazo. Así, los autores proponen ocho arquetipos: 1) maximizar la productividad material y la eficiencia de energía, 2) crear valor desde el “desperdicio”, 3) sustituir con procesos renovables y naturales, 4) entregar funcionalidad (servicios) en lugar de propiedad, 5) adoptar un rol proactivo con los *stakeholders* para asegurar salud y bienestar a largo plazo, 6) buscar la suficiencia reduciendo producción y consumo (modelos de negocios orientados a la frugalidad), 7) reorientar el negocio hacia la sociedad/medio ambiente y, 8) desarrollar soluciones escalables. Estos arquetipos pueden embonar en el desarrollo de modelos de negocios sociales dada la naturaleza en que se propone la generación de valor, ya que se realiza con mayor prioridad el valor social y el desarrollo de las partes interesadas sobre el valor económico, que debe mantenerse para garantizar la viabilidad financiera (Mair & Marti, 2006; Vives & Svejenova, 2011).

Dado que cada vez más personas se insertan al uso de Internet a través del uso de computadoras y dispositivos móviles, se considera importante aprovechar esta oportunidad para el desarrollo de nuevos modelos de negocios (Berman, 2012). La recomendación es la transformación del negocio a través de la adaptación de modelos de negocios “clic and mortar”, tal vez con una versión en el mundo físico y una plataforma digital orientada al mismo mercado o diferentes. El desarrollo de este tipo de modelos de negocios requiere de la adquisición de capacidades digitales, integrar y optimizar todos los elementos físicos y digitales (Berman, 2012), así como la transformación del negocio, muchas veces también del producto o servicio y de los procesos a fin de configurar la propuesta de valor.

Finalmente, Vives y Svejenova (2011) sugieren el desarrollo de modelos de negocios en una estructura integral que conecte diferentes elementos de acuerdo al ciclo de vida del modelo de negocio, que representen un valor más amplio de lo económico, el desarrollo social y cultural, y que vaya más allá de la creación y captura de valor, es decir, se requiere de: la comprensión de los mecanismos, las implicaciones desde el valor compartido, la operación de las utilidades y el crecimiento para asegurar la viabilidad financiera, la sostenibilidad, la escalabilidad/replicación del modelo de negocio y la innovación.

### **Reflexiones finales**

La co-creación ha sido aprovechada por distintas áreas y disciplinas para generar valor y construir significados más profundos con los clientes e incluso con distintos

*stakeholders*, desde los procesos creativos y las necesidades de los propios contextos donde se utiliza esta capacidad de naturaleza dinámica para descubrir, innovar, diseñar y entregar valor compartido.

Pese a los avances teóricos y prácticos de la co-creación aún hace falta una integración más clara de su significado en la dinámica de los modelos de negocios de naturaleza social a través de la fuerza del capital social para impulsar alianzas y redes dinámicas que posibiliten el valor de uso, de contexto y de la información compartida. Probablemente uno de los mayores desafíos del diseño y operación de los modelos de negocios es lograr la integración de sus componentes, tanto en las interacciones de los recursos más valiosos que posee la organización como en la operación del modelo a través de sus esfuerzos individuales y colectivos para obtener resultados económicos, sociales, ambientales y/o culturales. Para lograrlo, se plantean varios arquetipos para la generación de valor, los cuales pueden combinarse, reducirse o ampliarse de acuerdo a las necesidades del contexto, la posibilidad de entrar a nuevos mercados, el acceso a las redes locales de producción y distribución, el acceso a las materias primas y las formas de mejorar las relaciones con los actores locales (Michellini & Fiorentino, 2011).

La co-creación se relaciona mejor con modelos de negocios que acentúan el valor de la innovación, la sostenibilidad y el valor social. Sin embargo, es importante comprender que un modelo de negocio no sustituye la tarea de la planeación estratégica; más bien un modelo de negocio es un instrumento que contribuye a concretar una idea de negocio utilizable girando en torno de la propuesta, creación y captura de valor en el marco de la estrategia general del negocio.

*Recibido: 20/09/15. Aceptado: Aceptado: 12/04/16.*

## BIBLIOGRAFÍA

- Arvis, Jean-Francois; Saslavky, Daniel; Ojala, Lauri; Shepherd, Ben; Busch, Christina; Raj, Anasuya. *Connecting to Compete 2014. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators*. Washington, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2014.
- Barozet, Emmanuelle. "La teoría de redes y sus aplicaciones en Ciencia Política: Una Herramienta Heurística" en *Revista de Ciencia Política*, 2002, Vol. 22, No.1, pp. 17-38.
- Bek, Mikhail A.; Bek, Nadezda N.; Sheresheva, Marina Y.; Johnston, Wesley J. "Perspectives of SME innovation clusters development in Russia" en *Journal of Business & Industrial Marketing*, 2013, Vol.28, No.3, pp. 240-259.
- Bellman, Richard, Clark, Charles E., Malcolm, Damon G., Craft, Charles J., Ricciardi, Frederick M. "On the construction of a multi-stage, multi-person business game" en *Operations Research*, 1957, Vol. 5 No. 4, pp. 469-503.
- Berman, Saul J. "Digital transformation: opportunities to create new business models" en *Strategy & Leadership*, 2012, Vol. 40, No.2 pp. 16-24
- Bithas, George; Kutsikos, Konstadinos; Sakas, Damianos P.; Konstantopoulos, Nikolaos. "Business Transformation through Service Science: The Road Ahead" en *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2015, Vol. 175, pp. 439-446.
- Bocken, N.M.P.; Short, S.W.; Rana, P.; Evans, S. "A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes" en *Journal of Cleaner Production* 2014, 65, pp.42-56.

- Burkhart, Thomas; Krumeich, Julian; Werth, Dirk; Loos, Peter. "Analyzing the business model concept—a comprehensive classification of literature" en *Thirty Second International Conference on Information Systems, Shanghai 2011*, pp. 1-19.
- Campbell, Norah; O'Driscoll, Aidan; Saren, Michael. "Reconceptualizing Resources: A Critique of Service-Dominant Logic", *Journal of Macromarketing*, 2013, No. 33, Vol. 4, pp. 306-321.
- Chandler, Jennifer D.; Vargo, Stephen L. "Contextualization and Value in Context: How Service Frames Exchange" en *Marketing Theory*, 2011, Vol.11, No.1, pp. 35-49.
- Chesbrough, Henry W. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston, M.A.: Harvard Business School Press, 2003.
- Constantine, James A.; Lusch, Robert F. *Understanding Resource Management*. Oxford, OH: The Planning Forum, 1994.
- Dahan, Nicolas M.; Doh, Jonathan P.; Oetzel, Jennifer; Yaziji, Michael. "Corporate- NGO Collaboration: Co-creating New Business Models for Developing Markets" en *Long Rang Planning*, 2010, Vol. 43, 326-342.
- Day, George S. "The capabilities of market-driven organizations" en *Journal of Marketing*, 1994, Vol. 58, pp.37-52.
- Domegan, Christine; Collins, Katie; Stead, Martine; McHugh, Patricia; Hughes, Tim. "Value co-creation in social marketing: functional or fanciful?" en *Journal of Social Marketing*, 2013, Vol. 3, No.3, pp. 239-256.
- Fleischman, David; Raciti, Maria; Lawley, Meredith. "Degrees of cocreation: and exploratory study of perceptions of international students' role in community engagement experiences". *Journal of Marketing for Higher Education*, Vol. 25, No.1, pp. 85-103.
- Ind, Nicholas; Coates, Nick. "The meanings of co-creation" en *European Business Review*, 2013, Vol.25, No.1, pp. 86-95.
- Grönroos, Christian. "Value co-creation in service logic: a critical analysis" en *Marketing Theory*, 2011, Vol. 11 No. 3, pp. 279-301.
- Gummesson, Evert. "Making relationship marketing operational" en *International Journal of Service Industry Management*, 1994, Vol.5, No. 5, pp.5-20.
- Gustafsson, Anders; Kristensson, Per; Witell, Lars. "Customer co-creation in service innovation: a matter of communication?" en *Journal of Service Management*, 2012 Vol. 23, No. 3, pp. 311-327.
- Hastings, Gerard; Domegan, Christine. *Social Marketing: Why Should the Devil Have All the Tunes? A Few More Tunes*. New York, NY: Routledge, 2012.
- Juntunen, Mari. Co-creating corporate brands in start-ups. *Marketing Intelligence & Planning*, 2012, Vol. 30, No.2, pp. 230-249.
- Ind, Nicholas; Coates, Nick. "The meanings of co-creation". *European Business Review*, 2013, Vo. 25, No. 1, pp. 86-95.
- Kor, Yasemin; Mesko, Andrea. Dynamic managerial capabilities: Configuration and orchestration of top executives' capabilities and the firm's dominant logic. *Strategic Management Journal*, 2013, No.34, Vol. 2, pp.233-244.
- London, Ted. "The base of the pyramid perspective: a new approach to poverty alleviation en *Academy of management proceedings*, 2008, pp. 1-6.
- Mair, Johanna; Marti, Ignasi. "Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight" en *Journal of World Business*, 2006, Vol.41, No.1, pp.36-44.
- Michellini, Laura; Fiorentino, Daniela. "New business models for creating shared value" en *Social Responsibility Journal*, 2011, Vol.8, No.4, pp.561-577.
- Nenonen, Suvi; Kaj, Storbacka. "Business model design: conceptualizing networked value cocreation" en *International Journal of Quality and Service Sciences*, 2010, Vol.2. No. 1, pp. 43-59.
- Ojala, Arto; Isomäki, Hannakaisa. "Entrepreneurship and small businesses in Russia: a review of empirical research" en *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2011, Vol. 18, No.1 pp. 97-119.
- Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves. *Generación de modelos de negocio*. Barcelona: Deusto, 2011.
- Payne, Adrian F., Storbacka, Kaj; Frow, Pennie. "Managing the co-creation of value". *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2008, No.36, Vol.1, 83-96.
- Prahalad, Coimbatore K.; Hamel, Gary. "The core competence and the corporation" en *Harvard Business Review*, 1990, Vol. 68, No.3, 79-91.
- Prahalad, Coimbatore K.; Ramaswamy, Venkatran. "Co-opting customer competence" en *Harvard Business Review*, 2000, Vol. 78 No. 1, pp. 79-87.
- Prahalad, Coimbatore K.; Ramaswamy, Venkatran. "Co-creation experiences: The next practice in value creation" en *Journal of interactive marketing*, 2004a, Vol.18, No.3, pp. 5-14.
- Prahalad, Coimbatore K.; Ramaswamy, Venkatran. *The Future of Competition: Co-creating Unique Value with Customers*, Boston, MA: Harvard Business School Press, 2004b.
- Radjou, Navi; Jaideep, Prabhu. "Mobilizing for growth in emerging markets" en *MIT Sloan Management Review*, 2012, Vol. 53, No.3, pp.81-88.
- Radjou, Navi; Jaideep, Prabhu; Ahuja, Simone. *Jugaad innovation: Think frugal, be flexible, generate breakthrough growth*. San Francisco, CA: John Wiley & Sons, 2012.

- Ramaswamy, Venkat; Guillard, Francis J. *The Power of Co-creation: Build it with them to boost growth, productivity, and profits*. New York: Simon and Schuster, The Free Press, 2010.
- Schaltegger, Stefan; Lüdeke-Freund, Florian; Hansen, Erik G. "Business cases for sustainability: the role of business model innovation for corporate sustainability" en *International Journal of Innovation and Sustainable Development*, 2012, Vol.6, No.2, pp. 95-119.
- Sheth, Jagdish N.; Gardner, David Morgan; Garrett, Dennis. *Marketing Theory: Evolution and Evaluation*. New York: Wiley, 1988.
- Spear, Roger. "Social entrepreneurship a different model?" en *International Journal of Social Economics*, 2006, 33(5/6), pp. 399-410.
- Steger, Michael F.; Kawabata, Yoshito; Shimai, Satoshi; & Otake, Keiko. "The meaningful life in Japan and the United States: Levels and correlates of meaning in life" en *Journal of Research in Personality*, 2008, Vol.42, No.3, pp. 660-678.
- Tadajewski, Mark; Saren, Michael. "Rethinking the emergence of Relationship Marketing" en *Journal of Macromarketing*, 2009, Vol.29, No.2, pp.193-206.
- Tynan, Caroline; McKechnie, Sally; Chhuon, Celine. Co-creating value for luxury brands. *Journal of Business Research*, 2010, Vol.63, No. 11, pp. 1156-1163.
- Vargo, Stephen L; Lusch, Robert F. "Evolving to a new dominant logic for marketing" en *Journal of Marketing*, 2004, Vol. 68, No.1, pp. 1-17.
- Velu, Chander; Khanna, Mahima. "Business model innovation in India" en *Journal of Indian Business Research*, 2013, Vol.5. No. 3, pp.156-170.
- Vives, Luis; Svejenova, Silviva. "To, from and beyond the margins Business Models: towards an integrative framework. *Management Research en Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 2011, Vol. 9, No. 3, pp. 230-242.
- Yunus, Muhammad; Moingeon, Bertrand; Lehmann-Ortega, Laurence. "Building social business models: lessons from the Grameen experience" en *Long range planning*, 2010, No.43, Vol. 2, pp. 308-325.
- Zott, Cristoph; Amit, Raphael. "The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance" en *Strategic Management Journal*, 2008, Vol. 29, No. 1, pp. 1-26.





# EL DINERO EN TIEMPOS DE REVOLUCIÓN Y TRANSICIÓN

**Cristian S. Iunnisi - Gabriel D. Frontons\***

**RESUMEN:** El artículo presenta una breve reseña de la historia monetaria argentina desde el período colonial hasta la década de 1870. Se aborda la economía colonial, la etapa de transición y el período de organización nacional. En ellas se identifican las instituciones emisoras y se analiza la evolución monetaria describiendo los conflictos y las crisis atravesadas, así como también sus efectos sobre la moneda nacional. Se enfatiza el papel del desempeño fiscal en el valor de la moneda y la puja de intereses en torno a su alteración.

**Palabras claves:** dinero - bancos - gasto público - emisión monetaria - desvalorización

**ABSTRACT:** The article presents a brief overview of the Argentina monetary history from the colonial period until the 1870s. The colonial economy is approached, the transition and the period of national organization. The issuing institutions are identified and monetary developments are analyzed describing conflicts and crises, as well as their effects on the national currency. The role of fiscal performance in the value of the currency and interest bid around its alteration is emphasized.

Keywords: money - banks - public spending - money supply - depreciation

## Introducción

La moneda, sus instituciones y el sistema financiero poseen un papel central en el desenvolvimiento económico de una nación. La política monetaria y su impacto sobre la dinámica del nivel de precios, la liquidez, el crédito, las tasas de interés, y éstos sobre la propia economía real requieren de un abordaje específico. En la literatura tradicional sobre la evolución de la economía argentina, los aspectos reales fueron predominantes y tendieron a ser abordados de manera separada de los fenómenos netamente monetarios y financieros, siendo éstos por lo general menos atendidos. En este artículo presentamos un breve desarrollo de la evolución de la moneda en la economía argentina desde la era colonial hasta 1870.

## 1.- El dinero en el período colonial

Los billetes de banco existían desde 1656 cuando el Banco de Estocolmo comenzó a emitirlos teniendo como garantía una reserva de moneda de oro y plata. El Banco de Inglaterra, fundado en el año 1694, también emitió este tipo de billetes pero incluyó

---

\* *Cristian S. Iunnisi* es Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Rosario y profesor de Economía Monetaria y Macroeconomía e investigador en la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano. E-mail: [ciunnisi@ucel.edu.ar](mailto:ciunnisi@ucel.edu.ar)

*Gabriel D. Frontons* es Doctor en Economía por la Universidad Nacional de Rosario y profesor de Historia Económica Argentina e investigador en la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano. E-mail: [gfrontons@yahoo.com.ar](mailto:gfrontons@yahoo.com.ar)

en su garantía la cartera de créditos a cobrar ampliando así el monto de la emisión. El economista escocés Adam Smith, en su libro “La Riqueza de las Naciones” publicado en el año 1776, formuló la teoría del sistema de billetes monetarios y entre otros aspectos recomendó limitarlos a valores altos para no generalizar su uso.

Con anterioridad a la conquista europea, los aborígenes nativos del territorio luego perteneciente al Virreinato del Río de la Plata carecían de moneda y practicaban el trueque. Fueron los españoles quienes introdujeron su sistema monetario bimetalista, no obstante, las dificultades de las primeras décadas del siglo XVI obligaron al uso de ciertos medios de cambio. Entre ellos sobresale la vara de lienzo de algodón, y el peso de tabaco y el peso de yerba, los cuales fueron denominadas monedas de la tierra<sup>1</sup>.

Es a partir de 1572 en ocasión de la fundación de la ceca de Potosí cuando se inicia la acuñación de monedas de igual cuño y valor de otras cecas americanas y españolas. Las Macuquinas fueron monedas de plata de forma circular irregular acuñadas por la ceca de Potosí hasta el año 1773. Las *monedas Macuquinas*, moldeadas manualmente con el empleo de martillo y cincel, fueron las de mayor utilización durante el período de economía colonial y respondieron a las exigencias de las leyes españolas. La corona ejerce el control sobre el comercio de metales, al tiempo que las cecas como la de Potosí estuvieron habilitadas para la amonedación pero sólo en cantidades limitadas para usos monetarios en América. La mayor proporción de los metales hallados fue remitida en forma de lingote a España para beneficio de la corona.

La denominación peso es práctica común en el actual territorio argentino debido a que las monedas diferían de cuño y peso legal. Las mismas recibieron cotidianamente distintas denominaciones, siendo patacón, pelucona, duro, doblón, nacional, macuquino y castellano algunas de ellas. Monedas de oro y plata españolas circularon incluso con posterioridad a Mayo de 1810. Mayoritariamente las denominaciones de las monedas de plata y de cobre de la época colonial tuvieron vigencia hasta la Asamblea de 1813, cuando fueron remplazadas por otras de igual valor pero incorporando los nuevos símbolos patrios. Entre las denominaciones originadas en el período colonial sobresalen las correspondientes a las monedas de plata y cobre según el siguiente detalle:

Cuadro N° 1: **Denominaciones de monedas del período colonial**

<b>Monedas de Plata</b>	<b>Monedas de Cobre</b>
1 peso = 8 reales	Cuartillo = 1/4 real = 8 1/2 maravedíes
1/2 peso = tostón = 4 reales	Cuarto = 4 maravedíes
1/4 peso = peseta = 2 reales	Ochavo = 2 maravedíes
1 real = 34 maravedíes	
1 medio = 1/2 real = 17 maravedíes	

Fuente: Álvarez, Juan. *Temas de historia económica argentina II. Junta de Historia y Numismática Americana*. Buenos Aires, 1929.

Además, las monedas de oro fueron acuñadas en piezas de ocho, cuatro, dos y un escudo. Hacia fines de siglo XVIII la relación entre el oro y la plata, los dos tradicionales metales monetarios, se ubicaba en 1:16. La acuñación de Potosí alcanzó a cuatro millones de pesos, reales de a ocho, de plata, y trescientos mil pesos de oro; no obstante, la oferta monetaria resultó inferior debido a su traslado al viejo continente.

Hacia mediados del siglo XVIII la creación del *Banco de Potosí* con el fin de promover la actividad de los Azogueros constituye un primer hito en materia de establecimientos bancarios. Así, en el Río de la Plata la necesidad de establecer un banco también se remonta al último tramo del período colonial. Por entonces, las economías regionales crecían y el comercio interno y externo aumentaba. Una entidad bancaria posibilitaría ordenar los depósitos, el crédito y los giros nacionales e internacionales. En esto coincidían los comerciantes porteños, los productores del Litoral y los negociantes de ultramar. Estos sectores tenían como núcleo al Real Consulado de Mercaderes, establecido en Buenos Aires en 1794, cuyo primer secretario fue Manuel Belgrano. Se trataba de una corporación de comerciantes que desarrollaba funciones judiciales, políticas y administrativas, y ejercía una fuerte gravitación en las ideas, la educación y las obras públicas bonaerenses<sup>2</sup>.

Al finalizar el período de economía colonial se carece de la circulación de papel moneda, siendo la política monetaria limitada a fijar las reglas generales respecto de la denominación de las monedas, su tamaño y cuño, diseño y leyenda, curso legal, valor, peso, combinación de metales y su acuñación.

## **2.- El dinero en tiempos de revolución y transición, 1810-1862**

La Asamblea de 1813 ordena acuñar monedas de igual peso y valor que las españolas pero sin la imagen del Rey sino con emblemas naciones tales como “Provincias del Río de la Plata” y “En Unión y Libertad”. Por entonces el Alto Perú se encuentra bajo el control de Buenos Aires y los recursos de Potosí determinan la oferta monetaria. Luego de la derrota en la Batalla de Sipe Sipe en noviembre de 1815 el Alto Perú se pierde, y con ello, la disponibilidad de moneda queda supeditada a los resultados del intercambio internacional con países limítrofes, especialmente con Bolivia y Chile<sup>3</sup>. A partir de la década de 1820, cuando las provincias comienzan a gobernarse a sí mismas, se interrumpe el uso de una única moneda. Al menos hasta fines de siglo XIX la ausencia de una verdadera moneda nacional llevó a los gobiernos argentinos a permitir el curso legal de monedas de otros países.

Con posterioridad a la Revolución de Mayo de 1810, las luchas por la independencia y la fractura política y económica del Virreinato del Río de la Plata generaron importantes cambios en las interrelaciones entre los mercados regionales. La guerra con España incrementó el gasto público y redujo el comercio con Perú y el Alto Perú, mientras que la salida de oro y plata por el puerto de Callao y otros del Pacífico generaron escasez de moneda metálica en el litoral. Estos acontecimientos derivados del enfrentamiento con las fuerzas realistas propiciaron que durante los primeros años del período de emancipación surgieran en Buenos Aires las primeras intenciones de crear un banco con el fin de proveer de los fondos necesarios al Estado y emitir títulos y billetes.

Se buscaba que el banco a crear pudiera aceptar monedas de oro y plata y convertirlas en billetes o bien que pudieran ser depositadas. De esa forma la entidad captaría recursos con potencialidades para ser luego concedidos como préstamos al gobierno, sea para cubrir objetivos políticos y económicos, el financiamiento de la guerra y ciertas obras necesarias. Los recursos captados de los particulares deberían ser complementados con aportes propios del Estado. Este aspecto es de singular complejidad debido a las dificultades económicas del primer decenio de la joven nación. El gobierno dispuso en el año 1818 crear la *Caja Nacional de Fondos de Sudamérica* con el fin de recibir aportes privados y así afrontar gastos estatales incluidos los motivados por la guerra. La Caja careció de carácter bancario pleno debido a que su operatoria crediticia estuvo restringida a ser un únicamente un deudor exclusivo del Estado, por lo que su vida se extinguió fugazmente. Solo después de 1820, el gobierno de la Provincia de Buenos Aires, en un contexto de reordenamiento de la política, la economía y sus recursos, retomó la iniciativa de crear por primera vez un banco.

### **2.1.- Banco de Buenos Ayres o Banco de Descuentos, 1821-1826**

Luego de la Revolución de Mayo la escasez de dinero y de crédito fueron limitantes para el nuevo período de emancipación (1810-1829) que pretendía alcanzar mayores niveles de progreso económico. Las propias necesidades de financiamiento de la Provincia de Buenos Aires agudizaron la falta de circulante y de crédito. Hacia el año 1821 aquellas necesidades estimularon la iniciativa de crear un Banco de Descuentos, que pasaría a ser el primer banco argentino impulsado y promovido por el gobierno de la Provincia de Buenos Aires. El proyecto de ley enviado por el gobierno a la Legislatura en el año 1821 le otorgaba a una empresa privada la potestad de fundar un banco.

En Buenos Aires, en enero de 1822, tras una sencilla reunión de vecinos impulsada por Manuel José García, Ministro de Hacienda del gobierno de Buenos Aires, se aprueba el proyecto de crear un banco. El gobierno de la Provincia de Buenos Aires, en manos del brigadier general Martín Rodríguez, dedicó gran parte de su gestión económica de 1821 a ordenar la deuda pública del disuelto Estado nacional y los bienes y recursos de la provincia. Bernardino Rivadavia, de notoria influencia, se desempeñaba como Ministro de Gobierno. La legislatura aprobó por el término de veinte años el derecho exclusivo a una compañía particular de establecer un Banco de descuentos. Se acordó constituir un banco de giro, y organizarlo como sociedad anónima privada, con el nombre de Banco de Buenos Ayres, aunque también se lo conoció popularmente como “Banco de Descuentos”. Este primer banco era también la primera sociedad anónima argentina, en este caso con promoción estatal y capital privado, que alcanzó a un millón de pesos moneda metálica. El Banco de Descuentos o Banco de Buenos Ayres inició formalmente sus actividades en septiembre de 1822 pasando a desempeñar un importante rol en materia financiera y económica en la provincia.

La nueva entidad fue propuesta con el fin de ampliar las disponibilidades de crédito y cubrir así las necesidades de financiamiento de la Provincia de Buenos Aires.

El crecimiento de la economía bonaerense, sostenido en sus crecientes posibilidades de exportación de cueros bovinos, requería ampliar las capacidades de los sectores agrícola y ganadero. El Banco debía realizar operaciones de descuento, depósitos, cobranzas por cuenta de terceros y operaciones de monedas extranjeras. También prestó gran interés en materia de financiamiento del comercio exterior propiciando la producción interna de bienes con destino a los mercados internacionales. El Banco también ocupó un rol destacado como agente del tesoro de la Provincia de Buenos Aires, y se encontraba facultado para emitir billetes papel de manera exclusiva, que podían ser cambiados a la vista por oro.

El 20 de marzo de 1822 se constituyó el primer Directorio del Banco de Buenos Aires, y el 15 de julio de ese mismo año se trataron diversas cuestiones relativas a la apertura de la entidad, tales como gestionar su instalación en un sector de la “Manzana de las Luces” (actual Perú 272), encargar la impresión de las primeras series de billetes de banco, nombrar los primeros empleados y designar a Juan Pedro de Aguirre como Presidente. El 6 de septiembre de 1822 el Banco abrió sus puertas al público para iniciar las operaciones habituales. Ese mismo día se *emitieron los primeros billetes de banco argentino*, impresos especialmente en Buenos Aires y cuya plancha se incorporó al acervo histórico de la institución. Así, la Provincia de Buenos Aires comienza la emisión de billetes de pesos corrientes libremente convertibles a igual valor por pesos metálicos o pesos fuertes. En el anverso de esa plancha se conservó el grabado hecho en el año 1786, de una estampa de Nuestra Señora del Rosario, proclamada en 1990 como patrona del Banco de la Provincia de Buenos Aires.

El resto de las provincias argentinas no aceptaron los pesos corrientes emitidos por Buenos Aires, manteniendo el uso preferencial de las monedas metálicas al menos hasta la década de 1860. Varias monedas metálicas fueron posteriormente acuñadas por diferentes gobiernos provinciales aunque con menor contenido de plata y mayor de cobre. Incluso tras 1860, ciertos billetes emitidos en el interior del país fueron expresados en pesos plata boliviana o pesos bolivianos con distinta cotización. La peseta o moneda de 20 centavos bolivianos se denominó comúnmente *chirola*. Esta *compleja realidad monetaria* imperante en el interior del país generó durante largas décadas efectos perjudiciales sobre el comercio y los pagos.

La legislación preveía que la flamante entidad debía poseer un capital de 1.000.000 de pesos dividido en 1.000 acciones. Los adquirentes solo debían abonar en la ocasión de la suscripción 200 pesos por cada acción, otros 200 pesos a los dos meses del inicio de las operaciones, y el remanente en fracciones de 200 pesos cada sesenta días según indicación del directorio. Para estimular la suscripción de acciones se eximía del pago de la contribución directa. El capital fue aportado por hacendados, militares, clérigos, profesionales, criollos, españoles, franceses, alemanes y especialmente por comerciantes ingleses, que poseían negocios en nuestro país y conocían la operatoria bancaria. Entre sus objetivos se establece de manera primordial reducir las tasas de interés y alentar la actividad económica.

Bernardino Rivadavia, a cargo entre los años 1820 y 1824 del Ministerio de Gobierno y Relaciones Exteriores de la Provincia de Buenos Aires, poseía ambiciosos



proyectos destinados proveer de agua corriente a la capital, construir obras portuarias y establecer ciertos pueblos. Para afrontar la cuantiosa inversión se contrató en Londres un empréstito con la casa financiera Baring Brothers & Company por un millón de libras esterlinas oro. Los fondos estuvieron disponibles a fines de 1824 en su mayor parte bajo la forma de letras de cambio emitidas por Baring contra comerciantes porteños, a quienes la Tesorería de la Provincia debía exigir los correspondientes desembolsos.

La emisión monetaria reemplaza las anteriores colocaciones de títulos públicos entre comerciantes y ganaderos como origen del financiamiento del gasto estatal, especialmente en la Provincia de Buenos Aires. Estos grupos, al quedar eximidos de la responsabilidad de aceptar la colocación de nuevos empréstitos, apoyaron la nueva política de sostenimiento de la actividad estatal, ahora en manos de la emisión monetaria<sup>4</sup>. Sectores ganaderos y comerciantes se mostraron a favor de la emisión para cubrir el déficit ya que así ellos podían ser beneficiados por la inflación. Durante los tres años de operaciones del Banco de Descuentos (1823-1826) la emisión de pesos moneda corriente creció velozmente de \$290 mil a prácticamente \$2,7 millones, impulsada por las necesidades fiscales originadas durante la Guerra con Brasil (1825-1828). En aquel período la emisión de billetes se realizó bajo una relación de 1 onza de oro por 17 onzas de plata. El depósito de numerarios descendió de \$270 mil a \$255 mil llevando el porcentaje de reservas a un límite inferior a 10%.

La crisis financiera derivada de los excesivos gastos estatales y la escasa reserva metálica impidió continuar la conversión establecida entre los billetes y los pesos de plata. En el año 1825 el banco se encuentra imposibilitado de satisfacer la demanda de pesos de plata, motivando al año siguiente su reestructuración bajo la denominación de *Banco de las Provincias Unidas del Río de la Plata* o simplemente *Banco Nacional*, ahora como una sociedad mixta y anexo de Casa de Moneda.

Cuadro N° 2: **Posición financiera del Banco de Buenos Aires**

Periodos	Capital	Bonos emitidos	Efectivo	Descuentos	Dividendos pesos	%
1823						
31 de agosto	445.000	291.000	270.937	705.284	53.400	12
1824						
28 de febrero	469.000	910.000	154.192	1.352.464	46.900	10
31 de agosto	1.000.000	1.680.000	204.629	2.565.525	90.000	9
1825						
28 de febrero	1.000.000	1.698.000	285.267	2.457.233	100.000	10
31 de agosto	1.000.000	1.934.000	253.035	2.594.532	95.000	9,5
1826						
28 de febrero	1.000.000	2.964.856	255.000	3.280.536	115.000	11,5

Fuente: Agote, Pedro. *Informe sobre Crédito Público*. Buenos Aires, Imprenta La Universidad de J. N. Klingelfuss, 1885.

El Banco de Descuentos no logró alcanzar los objetivos por los cuales se había fundado. Las dificultades políticas y sus propias debilidades financieras le imposibilitaron constituirse como un agente promotor del crédito y resguardo de ahorros. No consiguió atraer nuevo capital ni ampliar la circulación de dinero en metálico ni del crédito en condiciones ventajosas. En consecuencia, no alcanzó una sólida posición en el mercado financiero, teniendo que recurrir a la emisión de billetes en varias oportunidades, siendo además objeto de acciones especulativas y no de estabilización<sup>5</sup>.

Hacia mediados de 1826 comienza un período de depreciación del peso que se extiende hasta fines de esa década. En cuanto al crédito, si bien resultó expansivo al crecer de \$705 mil a \$3,2 millones, su perfil mayormente de carácter comercial y de corto plazo, desatendió la demanda de sectores productivos importantes como el ganadero. Este aspecto del Banco lo alejó de convertirse en una genuina herramienta del desarrollo económico.

Desde comienzos de 1825 se precipitó la disputa bélica entre Brasil y el Río de la Plata, por la posesión de la Banda Oriental del Uruguay. El General Rodríguez impulsó en la ciudad entrerriana de Concepción del Uruguay la instalación de una filial del Banco, constituyendo la primera sede bancaria en el interior del país. Esta delegación de Entre Ríos del Banco de Buenos Aires tuvo como finalidad cubrir los requerimientos del Ejército. La guerra con Brasil causó al gobierno de la Provincia de Buenos Aires cuantiosos gastos fuera de su territorio, no contando con la posibilidad de emplear los billetes del Banco de Descuentos.

Al comenzar las acciones militares los billetes emitidos por el Banco de Descuentos se vieron claramente afectados por la generalizada fuga de metálico, y también por los requerimientos del Ejército Argentino que, en gran parte, no podía costearse sino en moneda fuerte. La creciente demanda de oro generó la necesidad de suspender la conversión. A comienzos del año 1826 el flamante Banco Nacional o Banco de las Provincias Unidas del Río de la Plata finalmente lo reemplazó.

La magnitud de la crisis financiera planteó la necesidad de suspender la convertibilidad del papel moneda, haciéndose constar “que esta medida no emana de una insolvencia del Banco”, sino de la situación reinante en el mercado bonaerense. Aquella se agravó cuando el gobierno retuvo a su disposición el encaje metálico del Banco, dejando a su emisión sin respaldo y al establecimiento en una posición verdaderamente insostenible.

El reciclaje de los fondos del Empréstito de Londres, sin exigir su pago en metálico, resultó a corto plazo una decisión funesta del gobierno provincial. Las letras de cambio renegociadas en papel se depreciaron con éste, mientras que la deuda externa del Estado con la banca londinense quedó sólidamente contabilizada en oro.

## **2.2.- Banco de las Provincias Unidas del Río de la Plata o Banco Nacional, 1826-1836**

El crecimiento económico buscado en la etapa de postrevolución requería de nuevas modalidades de financiamiento de las actividades productivas, que claramente debían progresar respecto de las existentes durante el período colonial. Estas últimas

se caracterizaron por su discontinuidad, siendo además supeditadas a las particulares relaciones interpersonales entre deudores y acreedores. Esto no aseguraba un adecuado flujo de recursos para las actividades pujantes, el comercio y la industria, siendo por tanto necesario crear una institución capaz de generar crédito en magnitud suficiente y en condiciones y costos adecuados. Estas genuinas consideraciones, junto a las nuevas necesidades financieras impuestas por la guerra con Brasil, fueron complementadas a la hora de justificar la creación de un nuevo banco. Por lo tanto se creyó conveniente fortalecer el Banco de Descuentos por medio de su transformación de sociedad anónima en sociedad mixta con el aporte estatal de tres millones de pesos. La nueva empresa mixta tomó el nombre de *Banco de las Provincias Unidas del Río de la Plata o Banco Nacional*.

En oportunidad de la guerra con Brasil el bloqueo al puerto de Buenos Aires privó a la tesorería de un gran caudal de ingresos, siendo clara la necesidad de instaurar el crédito. La creación del Banco con representaciones en las provincias fue impulsada por los *unitarios*, quienes veían en él una oportunidad para alcanzar la unidad política de la nación. También consideraron que el nuevo Banco aportaría recursos de significación que contribuyeron al desarrollo de la economía en expansión. Sin embargo, estas buenas predicciones para el banco finalmente no se cumplieron. No llegó a contar con suficientes niveles de recursos y tampoco coadyuvó de manera sustancial al desarrollo de las actividades económicas dominadas por el comercio y la ganadería.

La nueva entidad, cuya fecha de habilitación se remonta a enero de 1826, contó con un marco normativo que definió su operatoria con mayor precisión respecto de su antecesor. Fue el Congreso General Constituyente de las Provincias Unidas del Río de la Plata quien mediante ley estableció el reglamento para el establecimiento del nuevo Banco. Se estipuló un capital de \$ 10.000.000 dividido en 50.000 acciones de \$200 cada una, de las cuales 15.000 fueron suscriptas por el gobierno de la Provincia de Buenos Aires a través de un aporte de \$3.000.000 de pesos proveniente del crédito inglés de la casa *Baring Brothers*. Complementariamente, el gobierno se reservó la facultad de comprar más acciones o vender todas o una porción de ellas. El capital del Banco de Descuentos, \$1.400.000, fue transferido al Banco Nacional por intermedio de un cambio de acciones a una relación de siete a uno. Se estimó que un total de \$5.600.000 del capital serían canalizados a través de la suscripción pública a inversiones particulares.

Entre las actividades a ser desarrolladas por el nuevo Banco Nacional se priorizaron las operaciones de comercio exterior, letras de cambio, descuento de documentos comerciales, depósitos en moneda nacional o extranjera, cobranzas por cuenta de terceros, la emisión de billetes de banco convertibles en oro a la vista y la acuñación de moneda según condiciones y características estipuladas por la legislatura. También el banco actuaría sin cargo como agente financiero del gobierno, descontando los bonos emitidos por la tesorería y concediéndole un crédito de \$2.000.000. Por ley el Banco Nacional fue facultado en forma monopólica para emitir billetes por una década, siendo los mismos considerados *moneda corriente de curso forzoso* en todo el terri-

torio del país. Surgió así el problema de la determinación de la moneda de pago de las obligaciones contraídas con anterioridad a la inconvención. El mismo se originó en la diferencia existente entre el valor nominal de la moneda corriente, establecido por ley, y el valor en metal o de mercado oportunamente estipulado.<sup>6</sup>

A fin de estimular la suscripción de acciones por parte de inversores privados, la contribución directa a ser abonada poseía un valor mínimo. Sin embargo, durante el primer año de actividades el banco operó con escasos fondos debido a que la suscripción de acciones por el sector privado no alcanzó gran desarrollo, mientras que el gobierno las integró mayoritariamente pero por intermedio de bonos de la tesorería. El capital inicial de \$4.400.000 millones fue compuesto por \$1.400.000 proveniente de las acciones del anterior banco de descuentos, y por \$3.000.000 aportados por el gobierno, de los cuales sólo \$20.000 fueron realizados en efectivo. Simultáneamente, el Banco, tal lo previsto, debió actuar como agente financiero del gobierno descontando los bonos emitidos por la tesorería y concediéndole importantes adelantos.

Los comienzos de la entidad no fueron sencillos al tener que afrontar las reiteradas dificultades financieras, originadas en los excesivos gastos de guerra, que anteriormente ya habían motivado la suspensión de la conversión por parte del Banco de Descuentos. El boqueo brasileño causó graves trastornos a la economía provincial y a las finanzas, llevando a la tesorería a recurrir a préstamos de corto vencimiento otorgados por el Banco. La escasez de recursos propios llevaba a que tales créditos fueran materializados por medio de la *emisión de billetes* que luego rápidamente entraban en circulación. En abril de 1826 los billetes emitidos por el Banco Nacional fueron declarados moneda de curso legal, pero un mes más tarde el propio Congreso dispuso la suspensión transitoria y parcial de los pagos con oro. La conversión estuvo prohibida hasta noviembre de ese año, restableciéndose luego transitoriamente. La inconvención originó que el peso moneda corriente se convirtiera en una unidad monetaria diferente al peso de plata.

El dinero en efectivo del Banco no logró nunca una alta relación con su capital, mientras que de los \$5.600.000 que fueron ofrecidos a suscripción pública tan solo se aceptaron poco más de \$700.000. Tuvo que rápidamente suspender la conversión con el oro, no alcanzando a constituir un aspecto central de la economía provincial salvo en lo atinente a su rol como organismo de emisión del gobierno. La carencia de recursos derivada del enfrentamiento con Brasil llevó al gobierno a utilizar al Banco Nacional como fuente de financiamiento. Fue exiguo su rol en materia de financiamiento al desarrollo de las actividades económicas emprendidas por el sector privado, y por tanto, *escaso su verdadero estímulo al crecimiento económico*. Sus créditos se dirigieron fundamentalmente al gobierno mientras que durante varios años la porción dirigida a particulares presentó un paulatino descenso. Los descuentos heredados del Banco de Buenos Aires llegaban a \$3.250.000 descendiendo a \$2.200.000 hacia mediados de 1828.

Un claro impedimento para la canalización del crédito al sector productivo lo constituyeron las *limitaciones existentes para el otorgamiento de fondos a los sectores agrícola y ganadero*. Aquéllas establecían un plazo máximo de operaciones de

90 días, que claramente resultaban inadecuados e insuficientes para el desarrollo de los negocios particulares. *La cartera de créditos del Banco estuvo así mayormente entrelazada a operaciones especulativas y no del sector productivo*, llevando a éstos últimos a considerar al Banco como una herramienta carente de utilidad. Además el gobierno nacional y el partido unitario lo utilizaron como herramienta de control político. El Banco fue concebido sobre la concepción unitaria de que el comercio, y en menor medida la industria y las finanzas, eran la base del progreso. Queda así relegada la agricultura, por entonces muy limitada, y fundamentalmente la ganadería bovina de gran expansión. Por esta razón los ganaderos de la Provincia de Buenos Aires no apoyaron las actividades del Banco Nacional.

Entre los años 1826 y 1828 las operaciones del Banco se acentuaron en la esfera gubernamental a través del incremento del volumen de los adelantos al gobierno, pero se redujeron en lo pertinente al sector privado al disminuir el monto de los descuentos otorgados. En consecuencia, su rol como promotor de la economía nacional quedó claramente relegado. La inconclusa disputa entre *unitarios y federales* en pos de la organización nacional afectó al Banco Nacional al ser visualizado como una herramienta del Partido Unitario, tendiente al control económico y financiero del gobierno central sobre las provincias del interior. Así, el nuevo banco enfrentó la oposición política de vastos sectores provinciales.

Las dificultades financieras derivadas de la guerra con Brasil, 1825-1828, recayeron en mayor medida sobre la Provincia de Buenos Aires, manteniéndose el Banco Nacional ciertamente resguardado. El deterioro económico de la provincia, ocasionado en gran parte por el bloqueo al puerto, se materializó en su baja generación de ingresos fiscales, que contrastó con sus abultados egresos bélicos. El comercio, base de la economía bonaerense, resultó claramente afectado por la contienda. La imposibilidad o inconveniencia de obtener otras fuentes de financiamiento provocaron que el gobierno se viera obligado a recurrir al endeudamiento con el Banco, especialmente el de corto plazo. Sin embargo, tales recursos resultaron insuficientes para atender los altos requerimientos de la tesorería.

Surge así la *emisión de billetes* como alternativa última a esta compleja situación. Su incremento se correspondió al aumento de la deuda del gobierno para con el Banco, volviéndose una práctica habitual a fin de obtener mayores recursos. De esta manera, el gobierno se endeuda con el Banco, que emite billetes incluso con posterioridad a la finalización de la guerra. Entre los años 1828 y 1829 los adelantos del banco al gobierno se incrementaron en una cifra superior a \$12.000.000, mientras que los billetes en circulación crecieron en más de \$6.000.000.

El año 1826 la tesorería de Buenos Aires registró un déficit que superó los 4 millones de pesos, el cual fue informado a la Legislatura por el propio Manuel Dorrego. Estos resultados, que reflejan el exceso de gastos sobre ingresos, se reiteraron con distinta magnitud incluso hasta el año 1829, acumulándose, luego de cuatro años consecutivos, un desfase total de 15,1 millones de pesos. Es recién en el año 1830 cuando se alcanza un cierto superávit que reduce el déficit global a 13,5 millones de pesos.

La Constitución de 1826 pretendía establecer un gobierno central dotado con la subordinación política y financiera de las provincias. El proyecto unitario contempló la extensión al resto del país del orden económico de Buenos Aires, siendo el Banco Nacional un aspecto central de este proyecto. Para ello el Banco de Buenos Aires fue transformado en el Banco Nacional, que al ser dotado de sucursales en las provincias pretendió convertirse en un vertebrador de la unidad económica del país. Otras propuestas unitarias como la de extender la Ley de Enfiteusis, nacionalizar los derechos de aduana de la Provincia de Buenos Aires, y federalizar la ciudad y el puerto de Buenos Aires, entre otras, integraron un programa de alcance nacional. Los federales sospecharon de operaciones del Banco que, claramente dirigidas por el gobierno unitario de Rivadavia, dañaban el interés general. También los federales acusaban al Banco de causar la crisis, la inflación y la depreciación del peso.

El ocaso del período unitario y las dificultades devenidas del conflicto con Brasil deterioraron seriamente la economía del Estado. El gobierno recurrió a importantes emisiones de títulos que fueron colocados en el Banco Nacional financiando así en última instancia el déficit público. La emisión de 6 millones de pesos refleja la delicada situación financiera de la Tesorería, al igual que el uso del metálico obrante en el banco. El resultado es la fuerte emisión de billetes, peso papel emitido por el Banco Nacional, y la consecuente depreciación de la moneda corriente frente al peso de plata desde inicios de 1826, y que en el caso de la onza de oro llegó hasta 120 pesos moneda corriente. Para evitar su elevada depreciación se practicaron retiros de billetes de la circulación.

**Cuadro N° 3: Precios medios mensuales y anuales pagados por una onza de oro en la Bolsa de Buenos Aires**

Mes	1826	1827	1828	1829	1830
Enero	17	51	70,5	63,37	104
Febrero	18	50	66,75	61,6	111,5
Marzo	18,25	45	39,25	62	128,25
Abril	18,5	40	42,5	66,5	138
Mayo	19,75	50,66	49,5	77,5	124,5
Junio	22,37	53,5	48	74,5	116,12
Julio	23,25	56,75	48,25	77,6	115,75
Agosto	28,75	60,25	48,5	82,4	117
Septiembre	34,25	67,25	39,5	88,5	116,8
Octubre	46,08	70	39,12	102,5	116
Noviembre	48,75	67,5	46,25	99,12	114,5
Diciembre	50,75	67,5	60	100,75	112,75
Promedio anual	28,8	56,6	49,9	79,7	117,9

Fuente: Agote, Pedro. *Informe sobre Crédito Público*. Buenos Aires, Imprenta La Universidad de J. N. Klingelfuss, 1885.

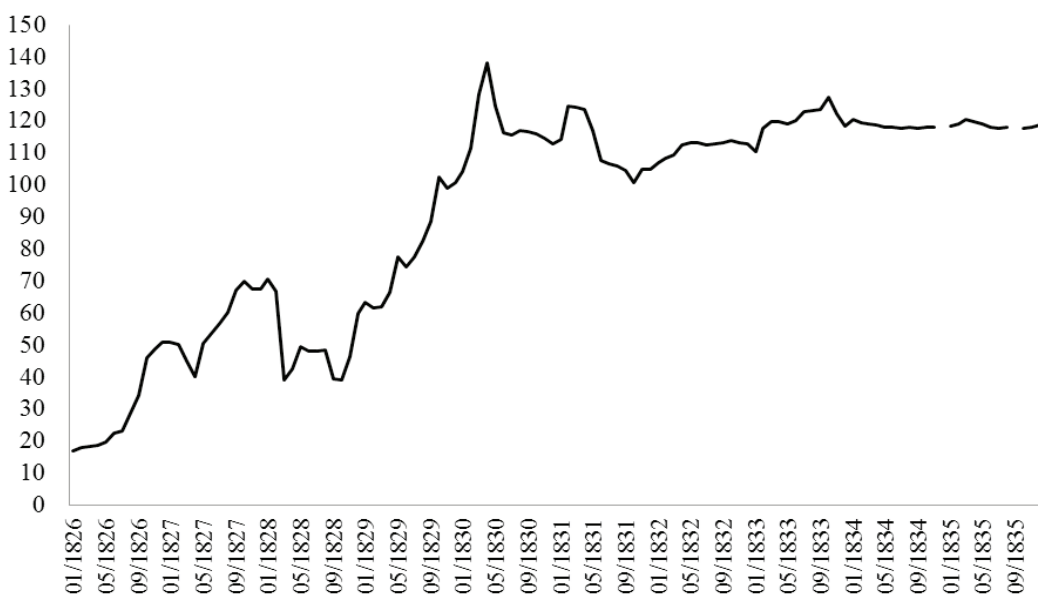


La legislatura provincial priorizó durante estos años la cobertura del déficit mayormente por medio de la emisión de billetes que por la de títulos y bonos.<sup>7</sup> La inflación fue relevante entre el año 1826 y los primeros meses de 1830, al tiempo que las dificultades financieras de la tesorería se fueron agudizando y el déficit se acrecentaba. Esta situación se manifestó con claridad en una constante, a excepción del año 1828, e importante *depreciación del peso con relación a la onza de oro*, al alcanzar valores crecientes hasta el primer cuatrimestre de 1830. De 17 pesos por onza de enero de 1826 se pasó a 138 pesos por onza en abril de 1830.

Las dificultades financieras motivadas por los excesivos gastos de la Guerra con Brasil continuaron durante el gobierno de Manuel Dorrego. Sin embargo, su llegada a la gobernación trajo alivio a las finanzas de Buenos Aires a partir de la implementación de una política de ordenamiento y austeridad, que resultó palpable en la caída del precio de la onza de oro. La culminación del conflicto bélico permitió presagiar un mejor horizonte; no obstante, pocos meses después, el levantamiento de Lavalle y el asesinato de Dorrego recrudecieron el malestar general.

La depreciación del peso y la posterior suba generalizada de los precios no resultó ambigua en materia de distribución del ingreso, al afectar negativamente a los sectores trabajadores. La pérdida de valor del peso impactó linealmente en los precios de los productos entrelazados al comercio exterior, ganaderos por ejemplo, mientras que aquéllos vinculados al mercado interno exhibieron también ciertas alzas. Resulta así evidente que el proceso de redistribución del ingreso de este período inflacionario favoreció a los sectores exportadores.

Gráfico N° 1: **Precios medios mensuales y anuales pagados por una onza de oro en la Bolsa de Buenos Aires**



Fuente: Agote, Pedro. *Informe sobre Crédito Público*. Buenos Aires, Imprenta La Universidad de J. N. Klingel-fuss, 1885.

En el año 1829, cuando la provincia era gobernada por J. J. Viamonte, la situación económica y financiera resultaba agobiante. Entre mediados de 1827 y fines de 1829 la provincia había incurrido en un nuevo endeudamiento con el Banco Nacional de \$7.000.000, fruto de un déficit de similar magnitud, llevando la deuda total a un valor de \$18.000.000. El papel moneda circulante pasó entre enero y octubre de 1828 de algo más de 9 millones a 15,2 millones. Por iniciativa de Viamonte, y en un contexto económico y financiero de crisis, a fines de 1829 inició sus operaciones la *Caja de Amortización de Billetes de Banco*. La misma fue facultada para obtener ingresos provenientes de nuevos impuestos y otros fondos provenientes del Banco Nacional. También realizó operaciones de retiro de circulación de papel moneda por un valor de \$131.000, pero esta práctica de carácter deflacionista fue realizada por única vez debido a la negativa impuesta por Rosas.<sup>8</sup> La deflación perjudicaba a los intereses de la ganadería, que anteriormente resultaba beneficiada por la depreciación de la moneda. Además, la deflación alentaría las actividades del Banco Nacional, entidad que presumiblemente guardaba relación con el Partido Unitario. Por lo anterior, la deflación, al recuperar el valor del peso frente al oro, resultaba contraria a los intereses de los partidarios del federalismo.

La primera gestión de J. M. de Rosas (1829-1832) avanzó sobre un saneamiento de las finanzas públicas reduciendo el gasto y restaurando el crédito que permitiría eliminar las emisiones y la pérdida de valor del papel moneda. Desde mayo de 1830, al poco tiempo de asumir Rosas el gobierno provincial, la política de respeto por el orden presupuestario propició que el valor del peso comenzara a recuperarse lentamente. Rosas rechazó la cobertura de los desequilibrios financieros por medio de la simple emisión de papel moneda. Tal práctica conducía a la inflación, la cual resultaba claramente perjudicial. Además, la emisión requeriría la contribución del Banco Nacional, que Rosas buscó no utilizar. En consecuencia, aplicó una política prudente y ortodoxa en materia monetaria, permitiendo que el Banco Nacional actuase con relativa independencia. Complementariamente, la inflación afectaba a numerosos trabajadores y artesanos, lo que restaría el apoyo político de grandes sectores. Entre 1830 y 1834 el precio promedio de la onza de oro permaneció relativamente estable con relación al peso.

**Cuadro N° 4: Precios medios mensuales y anuales pagados por una onza de oro en la Bolsa de Buenos Aires**

Mes	1830	1831	1832	1833	1834	1835
Enero	104	114,37	106,87	110,33	120,33	118,37
Febrero	111,5	124,66	108,4	117,5	119,5	119,05
Marzo	128,25	124,12	109,33	119,66	119	120,5
Abril	138	123,62	112,5	119,8	118,87	119,75
Mayo	124,5	117	113,25	119	118,12	119
Junio	116,12	107,66	113,12	120,25	117,87	118
Julio	115,75	106,75	112,62	123	117,75	117,75
Agosto	117	106	112,87	123,37	118	118
Septiembre	116,8	104,37	113	123,5	117,62	-
Octubre	116	100,75	113,75	127,37	118	117,75
Noviembre	114,5	104,75	113	122,33	118	118
Diciembre	112,75	104,87	112,75	118,5	-	118,62
Promedio anual	117,9	111,5	111,87	120,37	118,5	118,62

Fuente: Agote, Pedro. *Informe sobre Crédito Público*. Buenos Aires, Imprenta La Universidad de J. N. Klingelfuss, 1885.

Juan Manuel de Rosas asumió su segundo mandato en 1835 en medio de un profundo malestar financiero derivado del alto endeudamiento público, el déficit presupuestario y una moneda depreciada. Esta compleja situación no resultaba novedosa sino que se venía reiterando desde hacía varios años. Al año siguiente, al expirar el plazo estipulado de actuación del Banco Nacional, Rosas ordenó su liquidación a través del dictado de un decreto publicado en el Registro Oficial. Su extenso segundo gobierno (1835-1852) fue de *orden en materia presupuestaria*, acotando los gastos, mejorando la administración y enfatizando los esfuerzos a fin de mejorar el efectivo cobro de los tributos. Esta actitud conservadora en materia fiscal resultaba necesaria para limar los desequilibrios existentes, esclareciendo la composición de la carga impositiva y del financiamiento<sup>9</sup>.

### **2.3.- Casa de Moneda, 1836-1854**

En el año 1836, cumplido el plazo de vigencia del Banco Nacional, se establece la administración de la Junta administradora de Papel Moneda y de la Casa de Moneda Metálica, también conocida como *Casa de la Moneda de la Provincia*, organizándose como una *entidad mixta bajo gestión estatal*, con sección bancaria y departamento de billetes y amonedación. La sociedad expiró en el año 1854 con la reorganización bajo la forma de empresa estatal siendo su denominación *Banco y Casa de Moneda del Estado de Buenos Aires*. La actual denominación de “Banco de la Provincia de Buenos Aires” se estableció en el año 1863, siendo la ciudad de La Plata asiento de su sede central. El Pacto de San José de Flores celebrado el 11 de noviembre de 1859 eximió al Banco del cumplimiento de pago de todo tipo de impuestos.

El Banco se llamaba “de las Provincias Unidas del Río de la Plata” pero, en la práctica, era de la provincia de Buenos Aires, y sufría las consecuencias de la crisis y los años de sequía. La ley orgánica del 28 de enero de 1826 otorgaba diez años de existencia a la sociedad mixta. A instancias del ministro de Hacienda, José María Rosas y Patrón y por decreto del 31 de mayo de 1836 se resolvió declarar disuelto el Banco Nacional; crear en su reemplazo, la Administración del Papel Moneda y de la Casa de Moneda Metálica, popularmente conocida como “Casa de Moneda de la Provincia”; y encargar la nueva modalidad de gobierno a una Junta, integrada por un presidente, seis vocales nombrados por el gobierno, y otros seis elegidos por los accionistas.

En el orden operativo, el régimen instituido el 1 de junio de 1836 no produjo discontinuidad: la clientela continuó atendida por los empleados de la anterior empresa, con los mismos libros, muebles y útiles. El establecimiento permaneció en el edificio de la calle San Martín 137, perteneciente a la sociedad mixta, a la cual no se pagaron alquileres por la casa ni por el uso de sus maquinarias de impresión y acuñación. Por eso, cuando el ministro José María Rosas y Patrón hizo decir al gobernador Juan Manuel de Rosas en el mensaje gubernativo de 1836: “El Banco Nacional, Señores, ya no existe”, se pronunció una frase meramente retórica y de alcance empresarial, porque la actividad bancaria proseguía.

La Casa de Moneda cumplió dos grandes funciones, emitir billetes y actuar como entidad bancaria, al permitirle captar fondos o depósitos de particulares y judiciales y prestarlos en forma de letras y pagarés. Por entonces, comienza la distinción entre depósitos a premio o tasa de interés, con plazo de vencimiento superior a seis meses, y depósitos sin premio<sup>10</sup>.

En marzo de 1837 se autorizó por ley a la Casa de Moneda a emitir \$4.200.000 de moneda circulante, recibiendo como garantía un total de \$7.000.000 en bonos previamente también autorizados a ser emitidos en un importe total de \$17.000.000. El resto de los bonos el gobierno los aplicó a subasta pública. Con posterioridad, en marzo de 1840, se produjo otra emisión de bonos para obtener fondos públicos por un total de \$10.000.000. Durante los años siguientes el gobierno cumplió sus obligaciones al vencimiento de los títulos reduciéndose notablemente el grado de endeudamiento y mejorando la cotización de los bonos<sup>11</sup>.

A comienzos de la década de 1840 Rosas decidió alterar el modo de financiamiento de déficit de presupuestos a favor de la emisión de papel moneda y en desmedro de los créditos a largo plazo. Éstos fueron considerados costosos debido al bajo descuento que la tesorería debía aceptar al momento de colocar los bonos. Sin embargo, consideraciones de orden político fundamentaron el cambio en el mecanismo de financiamiento. Los créditos habían sido tomados especialmente por hacendados federales partidarios del gobierno, siendo los sectores comerciantes, generalmente unitarios, poco proclives a destinar sus recursos a la compra de títulos del gobierno rosista. Por lo tanto, el peso del financiamiento se encontraba siendo mayormente soportado por los propios hacendados federales, considerándose este hecho como negativo, injusto e innecesario, teniendo en cuenta la posibilidad de obtener recursos por la vía de la emisión de papel moneda.

En el período de restauración, particularmente entre los años 1836 y 1851, *la emisión monetaria ascendió notablemente* alcanzando un valor de 125 millones de pesos papel. Esa expansión propagó el deterioro de su relación con el peso oro, con efecto negativo sobre los precios y el ingreso real. Entre los años 1826 y 1836, es decir, en los años de actuación del Banco Nacional, la depreciación del papel moneda se estima que alcanzó el 600%, mientras que hacia el año 1840 la pérdida de valor superó el 2.000%, tomando como período base el año 1826. Se produjo un traslado de la carga del financiamiento del gasto estatal. La cobertura del exceso de gastos públicos dejó de recaer sobre sectores de comerciantes y ganaderos, trasladándose mayormente el peso del financiamiento al resto de la población, que ahora resultaba afectada por el incremento de los precios de los bienes y por el menor poder de compra de su ingreso. El siguiente cuadro sintetiza las emisiones de papel moneda de la Provincia de Buenos Aires por parte de la Casa de Moneda durante el período 1836 a 1854.

Cuadro N° 5: Emisiones de papel moneda de Casa de Moneda, período 1836-1854

1836-1854	Casa de Moneda		
	Ley 11 de marzo de 1837	4.200.000	
	Ley 8 de diciembre de 1838	16.575.000	
	Ley 12 de septiembre de 1839	3.605.854	
	Ley 28 de marzo de 1840	12.000.000	
	Ley 16 de enero de 1846	75.056.668	
	Ley 16 de enero y decreto 3 de abril de 1852	10.300.000	
	Dec. 31 de julio y Orden 1 de septiembre de 1852	13.500.000	
	Ley 5 de enero de 1853	20.000.000	
	Ley 23 de marzo de 1853	4.000.000	
	Ley 8 de abril de 1853	8.000.000	
	Ley 17 de mayo de 1853	10.000.000	
	Ley 22 de junio de 1853	25.000.000	
	<u>Subtotal</u>	<u>202.237.522</u>	
	<u>Amortizado Ley 17 de marzo de 1853</u>		<u>7.273.404</u>
	<u>Total</u>		<u>194.964.118</u>

Fuente: elaboración propia.

La Casa de Moneda sufrió las consecuencias del bloqueo anglo-francés (1845-50) a Buenos Aires. Sus emisiones de billetes permitieron financiar los gastos extraordinarios del conflictivo período, que abarcó gran parte del decenio de 1840. La prudente administración de su presidente Bernabé de Escalada, cuñado del general José de San Martín, posibilitó una evolución normal y próspera en cuanto fue posible. Uno de los últimos actos del gobierno de J. M. de Rosas, a principios de 1852, fue la concesión de un sueldo completo extraordinario al personal del Banco, en carácter de aguinaldo, quizás el primero en la dilatada historia del Banco.

La derrota de Rosas en la Batalla de Caseros en febrero de 1852 causó su derrocamiento y un breve período de caos en la ciudad de Buenos Aires que, sin autoridad ni controles de seguridad, sufrió varios días de saqueo. La liquidación del capital accionario de la antigua empresa mixta, que había sido ordenada por el decreto del 31 de mayo de 1836, pero todavía continuaba incumplida, fue acordada por una ley del Estado de Buenos Aires del 21 de Julio de 1854, en la cual se dispuso pagar a los accionistas.

#### 2.4.- Banco y Casa de Moneda del Estado de Buenos Aires, 1854-1861

La flamante *Constitución Nacional de 1853* otorga atribuciones sobre la moneda y el banco al gobierno nacional. El Congreso es el encargado de establecer y reglamentar un banco nacional en la Capital y sus sucursales en las provincias, con la facultad de emitir billetes. Esto último queda imposibilitado para las provincias salvo autorización especial del Congreso federal, a excepción de Buenos Aires, por motivo de los pactos vigentes respecto del Banco de la Provincia de Buenos Aires. También es facultad del Congreso hacer sellar moneda, fijar su valor y el de las extranjeras, siendo prohibida la acuñación de monedas por parte de las provincias. La

norma constitucional alienta el monopolio estatal de bancos de emisión y acuñación de monedas; por lo tanto, la política monetaria la ejerce el gobierno nacional<sup>12</sup>. En el año 1854 el gobierno de la Confederación Argentina, en virtud de la cláusula constitucional que determina el monopolio de la emisión monetaria a un banco nacional, impulsa la creación del Banco Nacional; no obstante, la escasez general de recursos imposibilita su concreción.

Tras la incorporación de Buenos Aires a la República Argentina la provincia conserva su propio establecimiento bancario. En el año 1854 se reorganizó la Casa de Moneda en un establecimiento bancario que luego, a partir de 1863, se denominó incluso hasta la actualidad “Banco de la Provincia de Buenos Aires”. El capital privado propio del que en 1854 pasó a llamarse *Banco y Casa de Moneda del Estado de Buenos Aires* ascendía a casi cinco millones de pesos. Por entonces, un nuevo régimen de depósitos y créditos abría cauces amplios a la dinámica bancaria. Se imponía el criterio de inversión y capitalización dentro del cual el Banco ejercía un rol fundamental. Buenos Aires encaraba por entonces obras fundamentales para su infraestructura, siendo el Banco su principal apoyo financiero: el puerto, las aguas corrientes, la usina de gas, los pavimentos, el Ferrocarril del Oeste, la edificación escolar, templos y edificios públicos en la capital y en las poblaciones de la campaña, y el Teatro Colón son las más trascendentes.

El Banco y Casa de Moneda requería autorización previa de la Legislatura antes de otorgarle préstamos al gobierno. Además, fueron habilitadas nuevas clasificaciones de depósitos, siendo permitidas las alteraciones de las tasas de interés activa y pasiva. Dentro del amplio reordenamiento operativo del Banco, cabe destacar la ley del 5 de julio de 1856, que le concedió la facultad de otorgar créditos con *garantía real sobre inmuebles*, convirtiéndose en la primera institución bancaria sudamericana en otorgar ese tipo de préstamos. Así, la nueva entidad incorpora nuevas funciones bancarias. Se ampliaba la cartera de préstamos, hasta entonces prácticamente limitada al descuento de letras de cambio y, por lo tanto, virtualmente restringida a la plaza comercial. El régimen hipotecario creado ese año fue un instrumento poderoso para solucionar cuestiones afines a la vivienda familiar y al uso industrial. Entre los principales sectores fabriles favorecidos por los nuevos préstamos hipotecarios sobresale el saladero, metalúrgico, carpintero, textil, molino harinero, y la fabricación de jabón y velas.

El cuantioso volumen de los créditos hipotecarios otorgados impulsó al gobierno provincial a crear en noviembre de 1871 un establecimiento especializado: el *Banco Hipotecario de la Provincia de Buenos Aires*. Durante décadas, esta entidad atendió exclusivamente ese tipo de operaciones; no obstante, la crisis de 1890 causó su liquidación. En la práctica, se la reemplazó con la Sección Crédito Hipotecario del Banco de la Provincia de Buenos Aires, creada por ley provincial del 17 de julio de 1910 y que, desde entonces, centralizó ese tipo de operaciones.

En un contexto político complejo, el 11 de noviembre de 1859, luego de varios enfrentamientos armados entre la Confederación Argentina y el Estado de Buenos Aires, ambas facciones rubricaron el Pacto de Unión Nacional o Pacto de San José de Flores. La provincia de Buenos Aires, que no había jurado aún la Constitución



Nacional de 1853, fijó sus condiciones para ser parte integrante de la República Argentina. Entre ellas se destaca el artículo 7° que dispone textualmente “Todas las propiedades del Estado que le dan sus leyes particulares, como sus establecimientos públicos, de cualquier clase y número que sean continuarán correspondiendo a la provincia de Buenos Aires, y serán gobernados y legislados por la autoridad de la provincia”. Este artículo tiene para el Banco una importancia trascendental. Por él, la provincia de Buenos Aires ha reservado el derecho a gobernar sus instituciones con leyes propias. Por eso el Banco no está subordinado, en modo inmediato y directo, a decisiones del gobierno central, sino que su política financiera es orientada por el Estado bonaerense. El estatuto jurídico del Banco de la Provincia de Buenos Aires se enmarca así dentro de los preceptos del derecho constitucional como una excepción en la banca argentina.

Previo al año 1862 el sistema monetario en nuestro país careció de orden y homogeneidad, situación circunscripta a las dificultades de orden político del período de transición. La moneda corriente utilizada en el Gobierno de la Confederación Argentina fue el peso plata; no obstante, otras monedas extranjeras también tuvieron circulación, especialmente en las provincias del interior. El peso plata, mayoritariamente boliviano, circulaba en el interior del país y cotizaba a 76%.

Debido a que en las economías regionales circulaba moneda metálica extranjera, el peso plata, a partir del año 1854 se dispuso su aceptación como moneda corriente en las oficinas de gobierno y su curso legal. Además, en 1862 se estableció que en todas las aduanas del país se aceptara el *papel moneda de Buenos Aires* a una relación de cambio de 20 pesos corrientes a 1 peso plata o peso fuerte (\$F), o 340 \$m/c la onza de oro, equivalente a 17\$F por onza.<sup>13</sup> Durante la presidencia de B. Mitre (1862-1868) se estableció por ley una unidad de cuenta, el peso fuerte de 17\$F por onza de oro, equivalente a 25 gramos de plata. También se adoptó esa unidad de cuenta de valor constante para realizar los pagos estatales y obtener sus ingresos.

En resumen, papel moneda en Buenos Aires y monedas extranjeras de plata en el interior fueron utilizados como medios de pago. En realidad en Buenos Aires se utilizaron ambos medios de pago, dinero papel para las operaciones de bajo valor y el pago de salarios, y las monedas metálicas fraccionarias para las transacciones de carácter externo, depósitos y transacciones internas de alto valor. La reiterada depreciación del papel moneda alentó la *demanda de metálico como reserva o depósito de valor*; conformándose así un sistema monetario fiduciario de carácter mixto.<sup>14</sup>

En la Provincia de Buenos Aires el peso papel tuvo curso forzoso en el período 1826-1867. En principio se cotizó a la par que el peso plata, pero con el transcurso de los años su excesiva emisión lo desvalorizó relativamente, al punto que por ejemplo en el año 1850 un peso papel corriente equivalía a sólo 5 centavos peso plata. Las grandes emisiones de peso papel por parte de Buenos Aires generaron su pérdida de valor, sustituyéndolo el público por la demanda de dinero metálico, particularmente de oro, especialmente en las grandes transacciones y también como depósito de valor.

En las provincias se obtenía el metálico como resultado de las relaciones comerciales superavitarias con países vecinos, especialmente con Bolivia y Chile. El mis-

mo fue utilizado para realizar los pagos originados en las compras de manufacturas en Buenos Aires. Por lo tanto, *no existió en este período una unión monetaria*, prevaleciendo al menos dos mercados monetarios en diferentes regiones del país. La Provincia de Buenos Aires poseía el control de la oferta monetaria, mientras que en el interior la misma dependía de los saldos del intercambio de bienes con Bolivia y Chile.

Con anterioridad a 1864 el sistema monetario de la Provincia de Buenos Aires padeció el contexto desfavorable caracterizado por los conflictos internos del proceso de organización nacional. Las reiteradas e importantes emisiones de papel moneda corriente propiciaron su continua pérdida de valor respecto a la onza de oro<sup>15</sup>. Los excesivos gastos militares fueron necesariamente cubiertos con emisiones de papel moneda que propiciaron un elevado crecimiento del medio circulante. Los preparativos de la Batalla de Pavón por parte del ejército porteño exigieron la emisión de 100 millones en el año 1861, que acentuaron la pérdida de valor del peso papel frente al peso fuerte. En esta etapa, *nuevamente como en ocasión de los gobiernos de Rivadavia y Rosas, el firme rechazo oficial por la simple emisión monetaria debe relegarse ante las urgencias impuestas por las necesidades y gastos bélicos*.

Durante el período de la Confederación Argentina, particularmente entre los años 1859 y 1861, se realizaron *cinco importantes emisiones* de papel inconvertible por un total de 185 millones, que llevaron la circulación monetaria de la Provincia de Buenos Aires a un valor cercano a los 300 millones de pesos moneda corriente. Esta masa de recursos era considerada claramente excesiva. Estas emisiones de papel moneda por parte de la Provincia de Buenos Aires fueron fundamentadas en las *imperiosas necesidades de cobertura de los altos gastos militares* de la época. El siguiente cuadro expone las emisiones de papel moneda realizadas entre los años 1854 y 1861.

**Cuadro N° 6: Emisiones de papel moneda de Casa de Moneda, período 1854-1861**

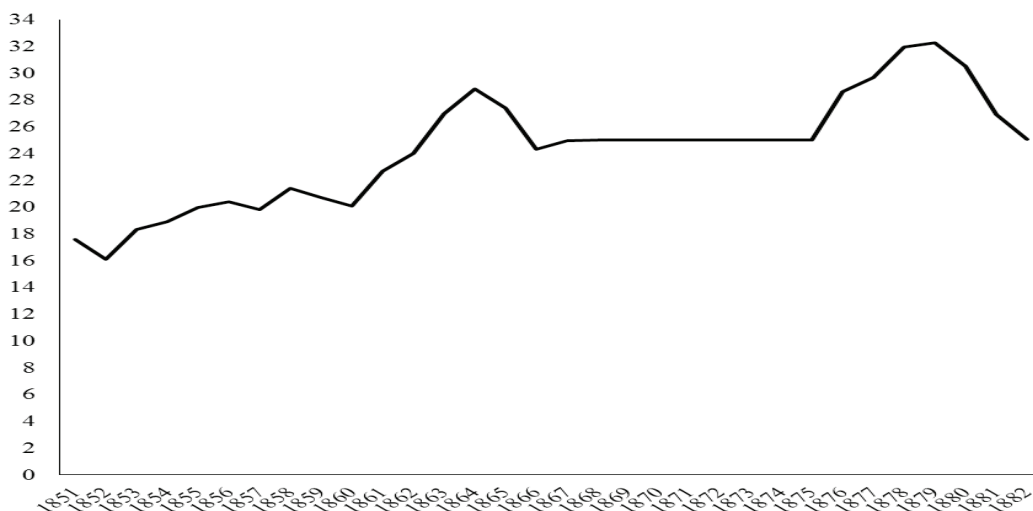
1854-1861	Banco y Casa de Moneda		
	Ley 16 de julio de 1859	30.000.000	
	Ley 11 de octubre de 1859	30.000.000	
	Ley 23 de noviembre de 1859	25.000.000	
	Ley 27 de junio de 1861	50.000.000	
	Ley 4 de septiembre de 1861	50.000.000	
	<u>Subtotal</u>	<u>185.000.000</u>	
	<u>Amortizados</u>		<u>96.790.000</u>
	<u>Total</u>		<u>88.210.000</u>

Fuente: elaboración propia.

En Buenos Aires las reiteradas emisiones del gobierno provincial depreciaron el valor del peso moneda corriente. La onza de oro sobrepasa los 400 pesos moneda corriente, es decir, 16 pesos de plata por onza de oro. Hasta el año 1863 el oro se cotizó

por onzas y no por pesos fuertes. Al menos desde 1861 el creciente deterioro del papel moneda frente el peso fuerte alentó el *retiro de los depósitos de oro y el debilitamiento de la demanda de papel moneda*. Para restaurar tal situación, el gobierno de la Provincia de Buenos Aires impulsó medidas concretas tendientes a implantar su uso en determinadas operaciones del sector público y en el comercio saladeril. A partir de 1864 el medio circulante resultó escaso siendo elevado el tipo de interés vigente por ejemplo para los depósitos en el Banco de la Provincia de Buenos Aires. Con anterioridad a los primeros avatares de la crisis económica de 1866, especialmente hasta el año 1864, el sistema monetario de Buenos Aires se caracterizó por la desvalorización del papel moneda y las pronunciadas alteraciones en el valor de la onza de oro. El siguiente gráfico expone la relación entre el papel moneda y el peso fuerte.

Gráfico N° 2: Valor medio anual de un peso fuerte en relación a un peso papel



Fuente: Chiaramonte, Pág. 52.

En los preparativos del enfrentamiento de la Batalla de Pavón el Banco de la Provincia de Buenos Aires emitió en el año 1861 un total de \$100.000.000 en dos oportunidades de igual magnitud, con el objeto de financiar los gastos militares del gobierno provincial. En aquel año se estima que la desvalorización del peso papel superó el 20%, al trepar su cotización de \$350 en los primeros meses a \$425 en el último bimestre.<sup>16</sup> El clima de inestabilidad ralentizaba las operaciones comerciales, dificultaba el cálculo económico y los planes de expansión, mientras que la especulación en torno al valor de la onza moldeaba las preocupaciones económicas de la época. El incesante incremento de la relación entre el peso papel y la onza de oro durante 1861 se correspondía con las tensiones políticas de la nación lideradas por B. Mitre y J. J. de Urquiza. En ocasiones, la mayor solicitud de oro y el desinterés por la tenencia de papel moneda por parte de la población creaban zozobra en la Caja del Banco de la

Provincia de Buenos Aires, siendo necesario exigir su empleo en determinadas operaciones comerciales y de gobierno a fin de fortalecer su demanda.

### **3.- La construcción de una moneda para el territorio nacional unificado, 1862-1880**

En 1863 se intentó restablecer la convertibilidad del papel moneda a una relación de un peso fuerte, equivalente a una dieciseisava parte de onza de oro por veinticinco pesos papel. Sin embargo, la desconfianza del público hacia el gobierno y el Banco impidieron la efectividad de las disposiciones que buscaban instaurar una nueva convertibilidad. Mientras tanto, la onza de oro continuaba revalorizándose, trepando a cotizaciones incluso mayores a 440 pesos papel por onza. Complementariamente, el déficit en el intercambio internacional de mercaderías, que acumulaba más de \$17 millones entre los 1861 y 1863, no contribuía a la estabilidad del peso, al tiempo que el Banco aplicaba medidas restrictivas por intermedio del alza de los tipos de interés.

En 1864 el gobierno de la Provincia de Buenos Aires establece por ley la conversión de papel moneda a razón de 400 pesos moneda corriente por onza de oro de 16 pesos de plata. También busca eliminar nuevas emisiones; no obstante, la cotización de la onza de oro fluctúa en un valor superior al fijado por ley. Por entonces, la guerra de la Triple Alianza y la escasez general de reservas metálicas impidieron que el Banco de la Provincia pudiera intercambiar papel por metálico a la cotización fijada por ley. Pese a estas dificultades, que imposibilitaron la concreción de la ley de conversión, la emisión monetaria fue evitada como medio de financiamiento de los desfasajes presupuestarios, siendo el crédito externo el recurso ahora utilizado. Las crecientes exportaciones lanares y el consecuente arribo de mayores divisas permitieron mejorar la cotización del peso moneda en el mercado de cambios.<sup>17</sup>

Luego de las grandes emisiones realizadas en el año 1861 la circulación de pesos papel se contrajo. El stock de pesos papel en circulación hacia el año 1862 se estima en 340 millones, retrocediendo hasta 298 millones en 1865, producto del retiro de billetes por medio de su amortización. La esterilización física de los billetes creados por la emisión consistía en su retiro y posterior quema por parte del propio gobierno. El crecimiento de las actividades económicas, especialmente de la ganadería ovina, junto a la importante expansión poblacional, contribuyeron a un proceso de *valorización* del peso papel.

Desde comienzos mismos de 1864 la pérdida de valor del peso papel se detiene e invierte dando comienzo una etapa de valorización. El peso papel pasa de 29,4 por peso fuerte en marzo de 1864 a 22,5 a fines de 1866. Ese año el stock de medio circulante se evalúa insuficiente dado el buen ritmo de las actividades ganaderas ovinas, siendo muy elevados los intereses por los préstamos. Los crecientes precios internacionales de la lana se tradujeron en menores ingresos reales para los productores argentinos, al tiempo que los altos costos financieros trasladaron parte de ellos a los sectores prestamistas. Los sectores ganaderos y de exportación vieron así malograda una oportunidad como resultado de factores puramente internos.

Esta tendencia a la apreciación de la moneda corriente que se manifestó durante los años 1865 y 1866 desalentó el negocio ganadero, y de exportación en particular, debido al deterioro de sus ingresos reales y a los crecientes costos de explotación. Entre estos últimos se destacaron los aumentos producidos en los alquileres, créditos y salarios debido a que los mismos debían ser honrados en moneda ahora valorizada. Además, la valorización del peso papel dejó atrás la posibilidad de aprovechar los altos precios internacionales de la lana, fruto de una sólida demanda por parte del viejo continente. Esta situación generó tensiones en sectores económicos tradicionales, por ejemplo aquellos representados por la Sociedad Rural Argentina, que veían peligrar la continuidad de sus actividades productivas. En este contexto de valorización, la crisis europea del año 1866 se precipitó en nuestro país, acentuando sus efectos negativos especialmente en el sector más afectado, la ganadería ovina.

### **3.1.- La oficina de cambios del Banco de la Provincia de Buenos Aires, 1867-1876**

La creación de una *Oficina de Cambios* por parte del Banco de la Provincia de Buenos Aires surgía como una favorable alternativa. De manera contraria, distintos actores económicos ligados al comercio de importación, el propio gobierno de B. Mitre y los tenedores y acreedores de pesos veían favorablemente su apreciación y resistieron la creación de tal oficina. En consecuencia, resulta clara la contraposición de intereses que la valorización del peso generó por entonces. La oficina se proyectó con el fin de cambiar por peso papel aquel oro ofrecido a una relación 25 a 1, y fue un claro reclamo de los sectores ganaderos, propietarios y exportadores, que veían contraer su capital por la valorización del peso. Auguraban, incluso ya desde comienzos de la década de 1860, una convertibilidad sujeta a una relación de cambio de veinticinco pesos papel por un peso fuerte, y una mayor emisión por parte de una nueva Oficina de Cambios. Las condiciones necesarias para la creación de la misma por parte del Banco de la Provincia de Buenos Aires, de tal modo de permitir el canje de pesos papel por metálico a una paridad establecida, se lograron recién en el año 1867.

El gobierno de la Provincia de Buenos Aires creó la *Oficina de Cambios del Banco Provincia* de Buenos Aires con el objeto de recibir oro a cambio de billetes, o viceversa, a una relación fijada en 25 \$m/c por 1\$F (de 25 g plata, 17\$F), la onza de oro. La sanción de la ley que dispuso su creación estableció que desde febrero de 1867 y hasta el primer cuatrimestre de 1876, la relación de cambio se mantuviese constante en *25 pesos papel por peso fuerte*. El Gobierno de la Provincia de Buenos Aires decretó la *libre convertibilidad de billetes por metálico a un tipo de cambio fijo*<sup>18</sup>. Finaliza así una etapa de cuarenta años de in conversión y tasas de cambio flotantes.

La libre conversión pone fin así un extenso período de curso forzoso iniciado en el año 1826; por lo tanto, la oferta monetaria se asoció estrictamente a la evolución de las operaciones comerciales y financieras internacionales. La solidez del banco alentó también el cambio por parte del público de pesos fuertes por pesos. En los primeros años la abundancia general de metálico permitió a la Oficina de Cambios emitir billetes y acumular metálico; no obstante, las nuevas regulaciones auguraban

y permitían una contracción monetaria en ocasión de egresos netos de oro. Complementariamente, la emisión de otro dinero también en forma de billetes, las *notas metálicas*, aunque sin respaldo en metálico, compensaba en parte aquellas restricciones. Esta primera convertibilidad instaurada por la provincia de Buenos Aires en el año 1867 adquiere sin embargo connotaciones de alcance nacional debido al creciente uso del peso papel.

La década de 1870 se inicia en medio de una expansión económica impulsada en parte por inversiones estatales que fueron cubiertas en gran medida por recursos externos. Durante la presidencia de D. F. Sarmiento, 1868-1874, las emisiones monetarias destinadas a solventar el gasto público fueron acotadas, permitiendo una favorable actuación de la nueva oficina. La libre convertibilidad y el cambio fijo impuesto desde el año 1867 generaron que el stock de base monetaria se relacionara con el nivel de reservas metálicas obtenidas por transacciones externas. De esta manera, el dinero emitido por la Oficina de Cambios no fue mayormente supeditado a decisiones gubernamentales ni del propio banco. No obstante, las notas metálicas s fueron emitidas en forma voluntaria y sin relación con el metálico disponible, especialmente a partir de 1873.<sup>19</sup>

**Cuadro N° 7: Reservas y billetes de la Oficina de Cambios**

Fecha	Encaje metálico	Billetes en circulación de papel moneda corriente a \$ 25.- papel por un peso fuerte de encaje
31-12-1867	3.480.881	87.022.032
31-12-1868	5.340.314	133.509.850
31-12-1869	3.877.700	96.942.500
31-12-1870	7.001.583	175.039.595
31-12-1871	10.527.595	263.189.895
31-12-1872	15.413.200	385.330.002
31-12-1873	10.157.653	253.941.325
31-12-1874	6.242.224	156.055.605
31-12-1875	2.823.989	70.599.725
31-12-1876	4.872.942	121.823.569
31-12-1877	158.807	3.720.175

Fuente: El Banco de la Nación Argentina en su cincuentenario, pág. 116.

En los primeros años de actuación, la Oficina de Cambios, que podía recibir billetes y entregar oro retirando aquellos de la circulación o viceversa, presentó un favorable desempeño. Hacia 1872 el stock de billetes en circulación alcanzó un registro máximo de 385,3 m\$m/c, mientras que las reservas metálicas superaron las 15,4 millones.

La crisis europea de 1873 afectó con intensidad a la economía argentina a través de una caída de los precios de las materias primas exportadas por nuestro país, que



comienza en los últimos meses del año anterior. Complementariamente, el alto endeudamiento alentó la interrupción de la llegada de capitales externos generando un déficit en la balanza de pagos. La Oficina de Cambios comenzó a reducir su nivel de encaje metálico, o reservas de oro, trayendo como secuela directa la contracción del medio circulante o stock de billetes de papel moneda corriente, al menos desde fines del año 1872. Los intentos de revertir esta negativa situación emitiendo dinero socavaron la lógica de respaldar la base monetaria con divisas. Las emisiones de las denominadas notas metálicas, semejantes al peso papel, se inscriben entre los esfuerzos por invertir la contracción de la liquidez; no obstante, *hacia 1876 el colapso de las reservas metálicas derivó en la suspensión de la libre convertibilidad* iniciada en el año 1867.<sup>20</sup>

### 3.2.- El Banco Nacional, 1872-1891

El Congreso Nacional aprobó en el año 1872 la ley que crea el Banco Nacional, cuyas operaciones debían alcanzar a todo el territorio argentino, incluso las referentes a la emisión de moneda. Fue constituida como una sociedad de carácter privado ya que la mayor parte de su capital fue aportado por el público; no obstante, el gobierno suscribió el 10% del capital fijado en 20 millones de pesos fuertes de plata (20m\$F) en forma de títulos de la deuda pública. Otros 13 millones serían ofrecidos a la suscripción pública, mientras que los restantes 5 millones se estipuló que provendrían de ciertos acreedores identificados en la ley.

El nuevo *Banco fue facultado a emitir billetes* pagaderos al portador y a la vista, y realizar todo tipo de operaciones, entre ellas, otorgar crédito al gobierno nacional, actuando como *agente financiero*. La emisión potencial del Departamento de Emisión se estipulaba en el 200% de su capital, mientras que las reservas en metálico debían cubrir la cuarta parte de los billetes. Luego de ciertas demoras ocasionadas por las dificultades en el proceso de integración del capital, finalmente en noviembre de 1873 comenzó efectivamente sus operaciones<sup>21</sup>. Además, el Banco fue autorizado a través del Departamento de Operaciones a cumplir *funciones netamente bancarias*, entre ellas, descontar letras y pagarés, aceptar depósitos en cuenta corriente, caja de ahorro y plazo fijo, y realizar todo tipo de préstamos tanto al sector público como privado. En consecuencia, Buenos Aires posee dos entes emisores. El Banco de la Provincia, por medio de la Oficina de Cambios, que emite pesos moneda corriente y entrega oro o plata a cambio; y el nuevo Banco Nacional, el tercero en la historia, que emite pesos por medio de su propia expansión del crédito.

El Banco Provincia, que ostentaba por entonces un rol protagónico en el mercado, padeció ciertos inconvenientes ya que sus clientes, tanto públicos como privados, retiraron parte de sus depósitos para integrarlos al flamante Banco Nacional. Tales dificultades se fundamentan en el reducido tamaño del mercado. Luego de algo más de un año de expansión e ingreso de capital extranjero, la Revolución de 1874 generó mayores gastos que el gobierno atendió utilizando metálico del banco. De esta manera, redujo sus activos, afectando así al propio sector privado.

Tanto el Banco Nacional como el Banco de la Provincia de Buenos Aires fueron afectados por la crisis europea y en el año 1875 se vieron obligados a solicitar al gobierno federal la suspensión de la obligatoriedad de convertir billetes por metálico. Cuando en el año 1876 se produjo el *cierre de la Oficina de Cambio*, el Poder Ejecutivo primero y el Poder Legislativo posteriormente habían autorizado a los Bancos Nacional y Provincia de Buenos Aires a suspender la conversión de sus billetes. La inconvención, dictada por decretos y ratificada por Ley N° 773, generó serios trastornos en torno a la determinación de la moneda de pago de todas las obligaciones contraídas con anterioridad, de igual modo a lo ocurrido en el año 1828. También la suspensión de la conversión propició el alza de la cotización de oro y plata en relación al peso moneda corriente, que trepó hasta los m\$ 30 por peso de plata<sup>22</sup>.

El presidente N. Avellaneda, 1874-1880, aplicó una política claramente restrictiva tanto en el orden fiscal como monetario. Hacia el año 1876 en ocasión de atravesar las peores coyunturas de la crisis, el déficit presupuestario sobrepasó en un 90% los ingresos públicos, obligando a una contracción del gasto del orden del 40% y a un incremento de los recursos por intermedio de la aplicación de la Ley de Aduanas.

### **3.3.- La anarquía monetaria anterior a 1880**

A mediados de la década de 1870 todavía no se había podido alcanzar la unidad monetaria nacional. A las perturbaciones que producía la circulación de diversas monedas en cada una de las provincias, se le añadían las circunstancias de que el valor de las mismas no siempre era uniforme, variaba según el distrito, y la oscilación de valor de una moneda en una misma provincia podía incluso llegar a 25%.

La circulación fiduciaria desde la sanción de la ley en 1863 se componía de una diversidad de billetes como resultado del amplio número de instituciones que se habían arrogado la prerrogativa emisora en la Provincia de Buenos Aires. Eran aceptados el papel moneda emitido por el Banco de Descuentos y sus sucesores, los billetes de la Oficina de Cambio del Banco Provincia, las notas metálicas puestas en circulación por este último Banco en 1864 y la moneda convertible del Banco Nacional. También parte de las monedas extranjeras metálicas gozaban de curso legal.

En las provincias el panorama era similar. La aceptación generalizada que tenía el “Boliviano”, no impedía que otras piezas de plata provenientes de Chile y Perú también fuesen utilizadas como medio de pago. Dada la generalización del Boliviano instituciones bancarias de las provincias de Córdoba, Santa Fe y Mendoza realizaron emisiones de billetes pagaderos a la vista en esa moneda. También circulaban en las provincias los billetes emitidos por el Banco Nacional. El siguiente cuadro presenta una síntesis de la circulación monetaria según provincia.

Cuadro N° 8: Circulación monetaria de metal y papel según provincia

Provincia	Metal	Papel
Buenos Aires	Distintas piezas extranjeras.	Emisiones de la Oficina de Cambios y antiguas emisiones de la provincia que sólo eran aceptadas dentro de los límites provinciales a 25 pesos por oro fuerte.
Santa Fe	Onzas de plata. Plata fraccionaria boliviana (cuatros) de baja.	Emisiones de bancos provinciales redimibles en plata boliviana.
Corrientes y Entre Ríos	Onzas de oro. Plata boliviana.	Emisiones del Banco Nacional.
Tucumán	Pesetas bolivianas (Equivalentes a 14 centavos de pesos fuertes).	Emisiones del Banco Nacional.
Mendoza	Pesos chilenos y sus divisiones.	Emisiones locales redimibles en pesos bolivianos.
Córdoba	Pesos bolivianos.	Emisiones locales redimibles en pesos bolivianos.

Fuente: Memoria del Departamento de Hacienda, 1878.

Con el objeto de poner fin a las diferentes distorsiones causadas por la anarquía monetaria, el Poder Ejecutivo Nacional presentó en el Congreso un proyecto tendiente al establecimiento de una *moneda nacional uniforme* en todo el territorio. Luego de varios debates en cuanto al contenido metálico que tendría la unidad de moneda nacional, se creó el *peso fuerte de oro* de 1,66 gramos de oro de 900 fino, o 1,66 gramos y 900 milésimos de fino. La ley sancionada el 29 de septiembre de 1875 adoptó un sistema monometálico basado en el oro, siendo el peso la unidad monetaria argentina. Se ordenó acuñar décimos y crear múltiplos de la unidad para ser empleados como moneda de uso corriente.

Si bien la acuñación de plata, de 27,100 gramos y 900 de fino, no estaba prohibida, existiendo entonces un bimetalismo limitado, la misma no podía superar los dos pesos por habitante, y sufría además fuertes restricciones legales para satisfacer el pago de las operaciones monetarias. La reforma monetaria impulsada por aquella ley nunca se llegó a ejecutar a causa de la escasez de metálico, que impidió la apertura de las casas de moneda de Buenos Aires y Salta. La adopción de la unidad monetaria presentó además el inconveniente que el contenido en metálico era diferente al que presentaban los países con los que comerciaba nuestro país.

En junio de 1879 el Poder Ejecutivo envió al Congreso Nacional para su tratamiento legislativo un nuevo proyecto tendiente a modificar la efímera ley monetaria del año 1875. El nuevo intento destinado a establecer mayor orden monetario es impulsado por medio de la Ley N° 974. El proyecto contemplaba un patrón bimetálico, dada la amplia utilización de la plata en el interior del país. Se redujo el contenido

metálico del peso de plata de 27,100 gramos, establecido en la reforma de 1875, a 25 gramos, quedando establecida la relación entre el oro y la plata en 1:15,5. Si bien la iniciativa tuvo sanción legislativa tampoco alcanzó aplicación concreta. El período comprendido entre la revolución de Mayo y el año 1880 se caracterizó por la *ausencia de una verdadera moneda nacional, la inestabilidad y el desorden monetario*.

Hacia el año 1880 la depreciación del peso finalizó, mejorando su cotización gracias a los mejores resultados de la balanza de pagos que propició también la recuperación del oro previo a la inconversión de 1876. Esta mejor coyuntura, junto a la finalización del problema de la ciudad capital en 1880 que consolidó la autoridad nacional, favorecieron la iniciativa de establecer la *unidad monetaria nacional*, finalizando el dilatado liderazgo de la Provincia de Buenos Aires en cuestiones monetarias.

### **Conclusiones preliminares**

Los desequilibrios fiscales desde los orígenes de la Nación Argentina, motivados sea por guerras, acontecimientos climáticos y/o simplemente excesivos gastos estatales, originaron su cobertura por medio de la emisión monetaria. Ésta propició la desvalorización de la moneda nacional, procesos inflacionarios y episodios de caída del nivel de producción. También motivó el cese o la transformación de las entidades autorizadas a emitir moneda. Los procesos de depreciación y apreciación de la moneda nacional permitieron identificar grupos de interés que al ser beneficiados o perjudicados pugnarán activamente por alterar o mantener la relación de cambio entre monedas.

*Recibido: 29/03/16. Aceptado: 20/07/16.*

### **NOTAS**

- <sup>1</sup> Aleman, Roberto. *Breve Historia de la Política Económica Argentina*. Buenos Aires, Claridad, 1990, Pág. 41.
- <sup>2</sup> De Paula, Alberto. *Reseña histórica del Banco de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires, Cuarta Edición, 2005.
- <sup>3</sup> Aleman, R. Op. Cit., 1990, pág. 66.
- <sup>4</sup> Ferrer, Aldo. *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del Siglo XXI*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2004, Tercera edición. Pág. 89.
- <sup>5</sup> Burgin, Miron. *Aspectos económicos del federalismo argentino*. Buenos Aires, Ediciones Solar, 1975, pág. 90.
- <sup>6</sup> Aleman, R. 1990, Op. cit., pág. 68.
- <sup>7</sup> Burgin, M. 1975, Op. cit., pág. 102.
- <sup>8</sup> Burgin, M. 1975, Op. cit., pág. 217.
- <sup>9</sup> Burgin, M. 1975, Op. cit., pág. 241.
- <sup>10</sup> Ferreres, Orlan do. *Dos siglos de economía Argentina 1810-2004*. Buenos Aires, El Ateneo, 2005, pág. 542.
- <sup>11</sup> Burgin, M. 1975, Op. cit., pág. 265.
- <sup>12</sup> Aleman, R. 1990, op. cit., pág. 110.
- <sup>13</sup> Cortés Conde, Roberto. *Dinero, deuda y crisis. Evolución fiscal y monetaria en la Argentina*. Buenos Aires. Editorial Sudamericana. Instituto Torcuato Di Tella, 1989, págs. 19-21.
- <sup>14</sup> Cortés Conde, R. 198), Op. cit., pág. 44.
- <sup>15</sup> Chiaramonte, José C. *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina*. Buenos Aires, Hyspamérica. 1971, pág. 50.
- <sup>16</sup> Chiaramonte, J. C. 1971, op. cit., pág., 53.
- <sup>17</sup> Aleman, R. 1990, op. cit., pág. 120.

<sup>18</sup> Cortés Conde, R. 1989, op. cit., pág. 50

<sup>19</sup> Cortés Conde, R. 1989, op. cit., pág. 97.

<sup>20</sup> Llach, Lucas y Gerchunoff, Pablo. *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires, Ariel, 2005, págs. 46-47.

<sup>21</sup> Cortés Conde, R. 1989, op. cit., pág. 80.

<sup>22</sup> Aleman, R. 1990, op. cit., págs. 122-123.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Academia Nacional de la Historia. *Historia argentina contemporánea 1862-1930*, Vol. III: *Historia económica*, Buenos Aires, El Ateneo, 1966.
- Aleman, Roberto. *Breve Historia de la Política Económica Argentina*. Buenos Aires, Editorial Claridad, 1990.
- Álvarez, Juan. *Temas de Historia Económica Argentina II. Junta de Historia y Numismática Americana*. Buenos Aires, 1929.
- Agote, Pedro. *Informe sobre Crédito Público*. Buenos Aires, Imprenta La Universidad de J. N. Klingelfuss, 1885.
- Banco de la Provincia de Buenos Aires. *Reseña Histórica del Banco de la Provincia de Bs. As.* Editorial Banco Provincia de Bs. As., 2000.
- Becu, Carlos. *El control del dinero en la Argentina*. Buenos Aires, Valerio Abeledo Editor, 1953.
- Blanco, Eugenio. *La Moneda, Los Bancos y la Economía Nacional*. Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Nación, 1956.
- Bulmer-Thomas, Victor. *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*. México, Fondo de Cultura Económica. 1998.
- Burgin, Miron. *Aspectos económicos del federalismo argentino*. Buenos Aires, Ediciones Solar, 1975.
- Burzio, Humberto. *La Ceca de Lima 1565-1824*. Madrid, 1958.
- Caletti, Alberto. *Historia de las monedas metálicas y del papel moneda*. Buenos Aires, Editorial Macchi, 1971.
- Campos, Martín. “El cierre de la Caja de Conversión en 1929. Una decisión de política Económica”, en *Desarrollo Económico*, vol. 44, N° 176, Enero-Marzo, 2005.
- Chiaromonte, José Carlos. *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina*. Buenos Aires, Hyspamérica, 1971.
- Cortés Conde, Roberto. *La economía argentina en el largo plazo. Ensayos de historia económica de los siglos XIX y XX*, Editorial Sudamericana, 1994.
- Cortés Conde, Roberto. *Dinero, deuda y crisis. Evolución fiscal y monetaria en la Argentina..* Buenos Aires, Editorial Sudamericana, Instituto Torcuato Di Tella, 1989.
- Cuccorese, Horacio. *Historia de la conversión del papel moneda en Bs As (1861-1867)*, Universidad de La Plata, 1959.
- Cuccorese, Horacio. *Economía y Finanzas durante la Época del Congreso de Tucumán*. Buenos Aires, Macchi, 1968.
- Della Paolera, Gerardo y Taylor, Alan. *Tensando el ancla. La convertibilidad Argentina y la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, 1880-1935*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2003.
- De Paula, Alberto. *Reseña histórica del Banco de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires, 2005, Cuarta Edición.
- Díaz Alejandro, Carlos F. *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires, Amorrortu, 1975.
- Difrieri, Jorge. *Moneda y bancos en la República Argentina*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot. 1967.
- Di Tella, G. y Zymelman, M. *Las etapas del Desarrollo Económico Argentino*. Buenos Aires, Eudeba. 1967.
- Ferrer, Aldo. *El país nuestro de cada día. Argentina y el sistema internacional*. Buenos Aires, Biblioteca Argentina de Historia y Política. Hyspamérica. 1986.
- Ferrer, Aldo *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del Siglo XXI*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica. 2004, Tercera edición.
- Ferreres, Orlando. *Dos siglos de economía Argentina 1810-2004*. Buenos Aires, El Ateneo, 2005.
- Ferry, José A. *La crisis 1885-1892, Sistema bancario*. Buenos Aires, Imp. M. Biedma, 1893.
- Fitte, Ernesto. *Historia de un Empréstito. La Emisión de Baring Brothers en 1824*. Buenos Aires, Emecé, 1962.
- Ford, Alec. *El Patrón oro 1880-1914, Inglaterra y Argentina*. Buenos Aires, Editorial del Instituto Torcuato Di Tella, 1966.
- Gallo, Ezequiel. *La pampa gringa*. Buenos Aires, Sudamericana, 1984.
- García Vázquez, E. “La economía durante la presidencia de Illia”, *Desarrollo Económico*, 34, 134, Julio - Septiembre, 1994.
- Gastaldi, Santiago y Iunnisi, Cristian. *La Estabilización Monetaria-Cambiaria, la sustitución de dineros y las crisis bancarias-financieras*. Rosario, Editora de la Universidad Nacional de Rosario, 2011.
- Giberti, Horacio. *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires, Solar Hachette, 1961.
- Hansen, Emilio. *Actualidades Monetarias*. Buenos Aires, García Santos, 1930.

- Hansen, Emilio. *La moneda argentina, Estudio Histórico*. Barcelona-Buenos Aires, Ramón Sopena, 1916.
- Hora, Roy. *Historia Económica de la Argentina en el siglo XIX*. Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2010.
- Jonson, Lyman, Tandeter, Enrique (Comp). *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo XVIII*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1992.
- Llach, Lucas y Gerchunoff, Pablo. *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires, Ariel, 2005.
- Marc, Julio. *La moneda colonial argentina*. Rosario, Romano Hnos. S. R. Ltda., 1946.
- Olarra Jiménez, Rafael. *Evolución Monetaria Argentina*. Buenos Aires, EUDEBA. 1968.
- Ortiz, Ricardo. *Historia Económica de la Argentina 1850-1930*. Buenos Aires, Editorial Plus Ultra, 1978. Quinta edición.
- Pinedo, Federico. *Siglo y medio de economía argentina*. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. 1961.
- Prebisch, Raúl. "Anotaciones sobre nuestro medio circulante", *Revista de Ciencias Económicas*, 1921-22.
- Prebisch, Raúl. "Estudios sobre la moneda por Juan B. Justo", *Revista de Ciencias Económicas*, 1921.
- Prebisch, Raúl. *La moneda y los ciclos económicos en la Argentina*. Buenos Aires, 1944.
- Prebisch, Raúl. *Informe Preliminar acerca de la situación Económica*. Buenos Aires, 1955.
- Prebisch, Raúl. *Moneda sana o inflación incontrolable*. Buenos Aires, 1956.
- Prebisch, Raúl. *Obras* (varios tomos). Buenos Aires, Fundación Prebisch, 1991.
- Prebisch, Raúl. *Teorías y Experiencias de la Moneda Argentina*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas., 1993.
- Quintero Ramos, Angel. "A History of Money and Banking in Argentina", University of Puerto Rico, 1965.
- Rapoport, Mario. *Historia Económica y Social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires, Editorial Macchi, 2006.
- Rapoport, Mario *De Pellegrini a Martínez de Hoz: el modelo liberal*. Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1984.
- Romero, Luis Alberto. *Breve historia contemporánea de la Argentina*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Sanucci, Lía. *Historia del Banco la Provincia de Buenos Aires 1822-1946*. Editorial Banco Provincia de Bs. As., 1993.
- Terry, José. "Contribución a la Historia Financiera de la República Argentina". *La Nación*, 1910.
- Taullard, Alfredo. *Moneda de la República Argentina*. Buenos Aires, 1924.
- Terry, José. "Finanzas", Buenos Aires, 1898.
- Vitelli, Guillermo. *Los Dos Siglos de la Argentina, Historia Económica Comparada*, Buenos Aires, Macchi, 1990.
- Williams, John H. *Argentine International Trade Under Inconvertible Paper Money, 1880-1890*. Nueva York, Greenwood Press, 1969.





# LOS SOPORTES SOCIAL Y ORGANIZACIONAL COMO ANTECEDENTES DEL COMPORTAMIENTO DE CIUDADANÍA ORGANIZACIONAL

## LA PERSPECTIVA DE LOS COLABORADORES DEL SECTOR DE MUEBLES

**Lisiane Pellini Faller - Kelmara Mendes Vieira -  
Vania de Fátima Barros Estivaleté\***

**RESUMEN:** El presente estudio tuvo como objetivo comprender la influencia del Soporte Social y el Soporte Organizacional en el Comportamiento de Ciudadanía Organizacional (CCO), desde la perspectiva de los empleados del sector de muebles. Se encontró que el Soporte Organizacional tiene influencia indirecta en el CCO a través de sus constructos. El modelo encontró la relación de influencia directa entre el Soporte Social y el CCO, aunque no eran específicamente directas las interacciones entre los constructos de Soporte Social (Informativo, Instrumental y Emocional) y el CCO (auto-entrenamiento, sugerencias creativas, protección al sistema, clima favorable y cooperación), lo cual puso de relieve la necesidad de ampliar el estudio.

**Palabras claves:** soporte social y organizacional - comportamiento de ciudadanía organizacional - sector de muebles

**ABSTRACT:** *Social and Organizational Support as Background of Behaviour of Organizational Citizenship: the Perspective of Employers in Furniture Industry.*

This study aimed to understand the influence of Social and Organizational Support in Citizenship Behaviour Organizational (O.C.B.), from the perspective of employees in the furniture sector. We found that organizational support has indirect influence on the CCO through their constructs. The model found the relationship of influence between Social Support and CCO, although there were not specifically direct interactions between the constructs of Social Support (Information, Instru-

\* *Lisiane Pellini Faller* ha obtenido la Maestría en Administración de Empresas por el Programa de Posgrado en Gestión de la Universidad Federal de Santa María (Rio Grande do Sul, Brasil). Actualmente es estudiante de doctorado en el Programa de Posgrado en Gestión de la Universidad Federal de Santa María y profesora del curso de Directores de Colegio Metodista de Santa María. Tiene intereses de investigación principalmente en las áreas de comportamiento organizacional, gestión de recursos humanos y psicología social. E-mail: lisifaller@gmail.com

*Kelmara Mendes Vieira* se ha graduado en Administración de Empresas por la Universidad Federal de Viçosa (1995). Ha realizado la Maestría en Administración por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (1998) y se ha doctorado en Administración de Empresas por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (2006). En la actualidad es Profesora Adjunta del Programa de Posgrado en Gestión - PPGA / UFSM y editora de la Revista de Humanidades y Sociales. Tiene intereses de investigación en el área de Administración con énfasis en Finanzas, sobre los siguientes temas: los mercados de capital, la gestión financiera, las finanzas del comportamiento. E-mail: kelmara@smail.ufsm.br

*Vania de Fátima Barros Estivaleté* es doctora en Administración por la Escuela de Administración de la Universidad Federal de Rio Grande do Sul - EA / UFRGS (Rio Grande do Sul, Brasil). Actualmente es profesora adjunta del Departamento de Ciencias Administrativas y Programa de Posgrado en Administración de Empresas de la Universidad Federal de Santa María - UFSM (Rio Grande do Sul, Brasil) y Pro-Rectora de Recursos Humanos UFSM. Tiene intereses de investigación principalmente en las áreas de gestión de las personas, comportamiento organizacional, agronegocios, relaciones interinstitucionales y aprendizaje. E-mail: vaniafibe@terra.com.br

mental and Emotional) and OCB (self-training, creative suggestions, system protection, supportive and cooperative climate), which highlighted the need to expand the study.

**Keywords:** social and organizational support - organizational citizenship behaviour - furniture industry

## 1.- Introducción

La gestión de las organizaciones sufre desafíos constantes en la manera de organizar el trabajo en función de intensas transformaciones sociales, económicas y culturales que modifican las relaciones entre los individuos y el trabajo (Morin 2001). Según Paschoal, Torres y Porto (2010), las organizaciones están cada vez más atentas a la valorización de sus colaboradores, y los gestores se han esforzado para construir un ambiente de trabajo saludable, donde fenómenos psicosociales como el soporte social y el soporte organizacional pasan a adquirir relevancia a medida que pueden contribuir al bienestar de los individuos (Berthelsen, Hjalms y Soderfeldt 2008).

De esa manera, el soporte social y el soporte organizacional vienen asumiendo un importante papel en los estudios organizacionales, pues expresan la percepción del individuo sobre condiciones y características de su trabajo (Paschoal, Torres y Porto 2010). Mientras que la percepción del soporte social en el trabajo da auxilio al trabajador para minimizar las inseguridades, tensiones y ansiedades que ocurren ante problemas y crisis y en la construcción de redes sociales, la percepción del soporte organizacional transmite el significado de preocupación y cuidado por el bienestar del colaborador (Lobburi 2012). La relación trabajador/organización sugiere una idea de intercambio de beneficios mutuos, de donde emerge la percepción de soporte organizacional, expresado por creencias y percepciones de los colaboradores con respecto a la manera en que la organización cuida de su bienestar y valoriza sus contribuciones (Eisenberger, Huntington y Sowa 1986).

Por otra parte, muchos estudios buscan evidencias acerca de factores responsables de acciones informales de los trabajadores en beneficio de la organización, traducidas por la expresión “Comportamientos de Ciudadanía Organizacional” (CCO) (Siqueira 2003), que señalan un comportamiento proactivo ante las situaciones organizacionales y el desarrollo de la conciencia colectiva en los individuos, lo que puede generar eficiencia y ventaja competitiva. Generalmente, comportamientos de ciudadanía organizacional son comportamientos constructivos no included in an employee’s formal job description. incluidos en la descripción del empleo formal de un empleado That is common to many jobs.(Yaghoubi et al., 2011).

Así, se entiende que el comportamiento de ciudadanía se refiere a actos espontáneos que permiten manifestaciones particulares de los trabajadores y benefician a la organización sin prever una retribución formal (Porto y Tamayo, 2003). Ese comportamiento voluntario y no obligatorio contribuye a la mejora efectiva de las funciones y papeles de la organización (Cohen y Kol 2004).

De acuerdo con Siqueira (2003), se hicieron muchos esfuerzos para determinar la asociación entre comportamientos de ciudadanía y sus antecedentes. En su tesis, la au-

tora confirma la hipótesis de que los lazos afectivos con el trabajo y con la organización son antecedentes directos de comportamientos de ciudadanía. Así, tratando comprender la influencia del soporte social y del soporte organizacional sobre el comportamiento de ciudadanía organizacional, según la perspectiva de los colaboradores del sector de muebles, se pretende responder el siguiente problema de investigación: *¿Cuál es la influencia del soporte social y el soporte organizacional sobre el comportamiento de ciudadanía organizacional, según la perspectiva de los colaboradores del sector de muebles?*

La realización del estudio sobre la percepción de soporte social y organizacional en el trabajo y el comportamiento de ciudadanía organizacional en el ámbito del sector de muebles gaúcho contribuirá a minimizar la laguna teórico-empírica existente en estas temáticas, principalmente en Brasil. Asimismo, el estudio puede contribuir con herramientas prácticas y eficaces de gestión a mejorar las relaciones entre la organización y los colaboradores, además de indicar posturas adecuadas de los gestores en las tomas de decisiones.

## **2.- Marco teórico**

### **2.-1 Soporte social y organizacional en el trabajo**

El soporte en el trabajo viene asumiendo un papel relevante en los estudios organizacionales a medida que el trabajo ocupa cada vez más un espacio central en la sociedad, actuando en las relaciones sociales y propiciando la realización de necesidades individuales y profesionales (Morin 2001). El soporte en el trabajo involucra los soportes social y organizacional, que se refieren a la percepción del trabajador en cuanto a características y condiciones de trabajo (Paschoal, Torres y Porto 2010).

De acuerdo con Kaplan, Cassel y Gore (1977), el soporte social se refiere al grado en que las interacciones de una persona con las otras satisfacen sus necesidades sociales básicas. El soporte social auxilia a los individuos en la construcción de redes sociales, minimizando sus dudas, ansiedades y tensiones ante problemas y crisis (Lobburi 2012). Según Cohen y Wills (1985), los estudios sobre soporte social refieren a dos teorías principales consideradas “el norte” de ese proceso: el modelo de efecto principal y el modelo de *buffering*.

El modelo de efecto principal sugiere que el soporte social siempre trae efectos benéficos, independientemente de la existencia o no de situaciones de estrés (Cohen, 2004). Este modelo evalúa, en cuanto a la integración de una persona a una red social comunitaria, la influencia en su bienestar físico y emocional (Cohen y Wills 1985). El modelo de *buffering*, por otro lado, sostiene que el soporte social trae beneficios para la salud en la medida en que provee recursos para lidiar con situaciones de estrés (Cohen, 2004). Ese modelo es benéfico para individuos que experimentan tales situaciones, en las que el soporte social podrá protegerlos de las influencias de esos eventos negativos y no desempeñando papel significativo fuera de esas situaciones (Cohen y Wills 1985).

El soporte social, en estas condiciones, funcionaría como un importante recurso para enfrentar los cambios, disminuyendo la percepción de amenaza en situaciones de estrés (Seidl y Tróccoli 2006). Para Lobburi (2012), la percepción significativa del soporte social lleva a la satisfacción en el trabajo, ya que proporciona un sentimiento de bienestar en los individuos.

Rodríguez y Cohen (1998) destacan tres tipos de dimensiones de soporte social: i) soporte emocional: frases o acciones percibidas, como preocupación, cuidado o expresiones de cariño, y atención a las relaciones con colegas. Este soporte puede restablecer la autoestima del individuo, permitiendo reducir el estrés psicológico (Seeman 1998); ii) soporte instrumental: se refiere a las asistencias tangibles por medio de recursos materiales concretos de personas o de la organización, lo cual puede ayudar a disminuir la pérdida de control en crisis (Hogan, Linden y Najarian 2002); y iii) soporte informativo: apoyo y sustento al individuo al proveerle de informaciones, reduciendo incertidumbres y aumentando la sensación de control en las crisis (Seeman 1998).

Las definiciones de soporte social de Rodríguez y Cohen (1998) fueron llevadas al contexto del trabajo por Gomide, Guimarães y Damásio (2004), siendo adaptadas para la elaboración y validez de la Escala de Percepción de Soporte Social en el Trabajo (EPSST), con la intención de verificar cómo los empleados perciben el soporte social ofrecido. El soporte social puede ser ofrecido también por las organizaciones y no solamente a través de las personas, y éstas son consideradas fuentes importantes de soporte para los trabajadores (Padovam 2005). El concepto de soporte organizacional involucra creencias del empleado sobre cuánto la organización valoriza sus contribuciones y cuida de su bienestar (Eisenberger et al. 1986), y se basa en manifestaciones de elogios, aprobaciones y recompensas materiales y sociales de sus recursos humanos (Tamayo y Tróccoli 2002).

Las bases del soporte organizacional son el cambio social y la reciprocidad. El cambio social genera los sentimientos de obligación personal, confianza y gratitud (Blau 1964) y la reciprocidad está relacionada con el de cambios mutuamente dependientes entre dos unidades sociales (Oliveira-Castro, Pilati y Borges-Andrade 1999). Así, según Rhoades y Eisenberger (2002), cuando la norma de reciprocidad es aplicada en la relación entre empleado y empleador, el tratamiento recibido por cualquiera de las partes es favorable y recíproco, conduciendo a resultados benéficos para ambos. De esa manera, según los autores, el hecho de percibir el soporte organizacional influencia positivamente el sentido de obligación de los empleados, induciéndolos a cuidar su organización y ayudarla a conquistar sus objetivos y metas.

La percepción de soporte organizacional (PSO) es estimulada por una tendencia de atribuir a la organización características humanas (Eisenberger et al. 1986), a medida que los trabajadores de la organización perciben sus acciones como las propias acciones organizacionales. La organización, así, no actúa como una entidad abstracta, sino por medio del comportamiento individual de sus miembros (Tamayo y Tróccoli 2002).

En el intento de medir las variables que afectan el desempeño y el compromiso del empleado con la organización, y basándose en las perspectivas de soporte organizacional, Eisenberger et al. (1986) desarrollaron el instrumento de medida de Percepción de Soporte Organizacional (POS) que tiene la finalidad de evaluar las retribuciones y beneficios dados por la organización a cambio del esfuerzo de los colaboradores por su trabajo.

Rhoades y Eisenberger (2002) sostienen que la percepción de soporte organizacional puede ser una variable antecedente del comportamiento de ciudadanía organizacional,

estudiado por Siqueira (1995; 2003), haciéndose pertinente comprender las interacciones y relaciones entre los fenómenos.

## **2.-2 Comportamiento de Ciudadanía Organizacional**

Mucho se ha discutido sobre la relevancia de la ciudadanía organizacional en los estudios organizacionales, ya que su efectividad tiene influencia tanto en los comportamientos de los individuos en las organizaciones como en la viabilidad del negocio (Podsakoff et al. 2009). El término “ciudadanía organizacional” marca un conjunto de comportamientos o gestos benéficos a la organización, como actividades innovadoras, espontáneas y pro-sociales, sin obligaciones formales o garantías de recompensas: la cooperación del individuo está asociada a su satisfacción personal, disposición o motivación (Organ 1990).

Así, se entiende que el comportamiento de ciudadanía se refiere a “actos espontáneos de los trabajadores que benefician al sistema organizacional, permitiendo maneras particulares de manifestación y que no suponen retribución formal por el sistema organizacional” (Porto y Tamayo, 2003, p. 393). Ese comportamiento voluntario y no obligatorio contribuye a mejorar las funciones y papeles de la organización, garantizando su eficacia y eficiencia (Smith, Organ y Near 1983; Organ 1998; Cohen y Kol 2004).

Tres características principales definen el comportamiento de ciudadanía organizacional (Organ 1990). El comportamiento debe: 1) ser voluntario (no son obligaciones predefinidas e incluidas en las descripciones de funciones oficiales); 2) ser benéfico para la organización; y 3) ser multidimensional. El comportamiento de ciudadanía organizacional involucra a individuos conscientes de los problemas de la organización, que participan activamente de su solución (Organ 1998).

Podsakoff et al. (2009) y Marinova et al. (2010) en estudios posteriores indican que existen beneficios potenciales en las acciones de ciudadanía organizacional: los individuos se diferencian a medida que perciben un comportamiento de ciudadanía organizacional en las funciones que desempeñan y se sienten recompensados cuando hay promociones, reconocimientos o evaluaciones de desempeño. Según Podsakoff et al. (2000) existen cerca de treinta maneras diferentes de ciudadanía, lo cual los lleva a la conclusión de que esa diversidad podría ser mejor analizada en base a siete grandes dimensiones: 1) Altruismo: involucra acciones voluntarias utilizadas para ayudar a los colegas en la prevención y en la superación de problemas dentro de la organización o en la realización de tareas; 2) Deportivo: relativo a la disposición para tolerar inconveniencias en el trabajo, absteniéndose de reclamar sobre asuntos triviales y potenciar pequeños problemas; 3) Lealtad organizacional: relativo a la protección y defensa de la organización a las amenazas externas, al mantenimiento del compromiso y a la promoción de la imagen de la organización; 4) Obediencia: se refiere a los reglamentos, procedimientos y a la aceptación e internalización de las reglas adoptadas por el sistema organizacional; 5) Iniciativa individual: incluye actos voluntarios de creatividad e innovación para mejorar el trabajo y el desempeño organizacional, así como el entusiasmo en el ejercicio del cargo; 6) Virtud cívica: revela el nivel de fidelidad y preocupación por los intereses de la organización, por la participación del trabajador en reuniones y actividades organizacionales;



y 7) Autodesarrollo: incluye comportamientos voluntarios a fin de mejorar el desempeño personal a través de dar prioridad a las competencias y conocimientos (Podsakoff 2000).

Por más que las siete dimensiones hayan sido adecuadas para el análisis del CCO, para Moon et al. (2005) esas dimensiones se encuentran dispuestas en dos ejes: interpersonal/organizacional y promoción/protección. El aspecto organizacional denota preocupación por los intereses organizacionales, y el interpersonal se refiere a comportamientos asociados a colegas, jefes o clientes. El aspecto promoción está asociado a innovaciones y cambios y el de protección se refiere a la confianza entre colegas y la estabilidad en el trabajo.

Siqueira (2003, p. 168) define los comportamientos de ciudadanía organizacional como “un conjunto de acciones espontáneas de los empleados, las cuales traen consecuencias benéficas a la organización como un todo, no incluidas en las exigencias del papel formal ni en los esquemas formales de recompensas y sanciones previstos por la organización”.

Cinco tipos de acciones son apuntadas por Katz y Kahn (1978) para nombrar las dimensiones de comportamientos de la ciudadanía organizacional: actividades de cooperación con los colegas de trabajo y demás miembros del sistema, acciones protectoras del sistema o subsistema, sugerencias creativas para la mejora organizacional, auto-entrenamiento para responsabilidad organizacional y creación de un clima favorable para la organización en el ambiente externo. A través de ese conjunto de acciones los colaboradores manifiestan en sus acciones, de manera diferenciada, los cambios sociales en la organización, determinando el comportamiento de ciudadanía organizacional.

### 3.- Método de investigación

Para responder al problema propuesto, se realizó una investigación de tipo cuantitativa, adoptándose el método *survey*. La población enfocada estuvo constituida por colaboradores del sector de muebles gaúcho. Los instrumentos fueron distribuidos según la disponibilidad de las empresas buscadas para responderá la investigación, obteniéndose 212 cuestionarios.

Para desarrollar el estudio, el cuestionario fue estructurado en base a tres modelos teóricos: la Escala de Percepción de Soporte Social en el Trabajo (EPSST), de Gomide Junior, Guimarães y Damásio (2004; 2008), la Escala de Percepción de Soporte Organizacional (EPSO), en la versión reducida sostenida por Siqueira (1995; 2008), y la escala para mensurar los comportamientos de ciudadanía organizacional, también llamada Escala de Civismo en las Organizaciones (ECO), que fue planteada y validada por Porto y Tamayo (2003).

La EPSST está compuesta por 18 ítems agrupados en tres dimensiones: percepción de Soporte Social Emocional (*Alpha de Cronbach* 0,83), Soporte Social Instrumental (*Alpha* 0,72) y Soporte Social Informativo en el trabajo (*Alpha* 0,85).

La EPSO, adaptada y validada en el contexto brasileño por Siqueira (1995), está compuesta en su versión reducida por 6 preguntas y *Alpha de Cronbach* 0,86).

La ECO contiene 41 ítems dispuestos en 5 factores: sugerencias creativas al sistema (*Alpha* 0,91), protección al sistema (*Alpha* 0,80), creación de un clima favorable a la

organización en el ambiente externo (*Alpha* 0,90), auto-entrenamiento (*Alpha* 0,84) y cooperación con los colegas (*Alpha* 0,85).

Para evaluar los ítems se utilizó una escala *likert* de 5 puntos (de 1=nunca a 5=siempre). Los 5 factores presentaron una buena consistencia interna y explicaron el 45% de la variación total, resaltando que la variación explicada por el primer factor es superior a los demás, lo que puede indicar una estructura única factorial. No obstante, cada uno de los otros factores explican, por lo menos, el 3% de la variación, lo que indica la presencia de otros factores relevantes (Porto y Tamayo, 2003). En sus estudios de validez, los mencionados modelos obtuvieron coeficientes *Alpha* satisfactorios, garantizando consistencia interna y la posibilidad de uso en estudios futuros.

Para el análisis de los datos, se utilizó el *software Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)* para realizar los análisis estadísticos descriptivos, de frecuencia, análisis factorial y el coeficiente de correlación de *Pearson*, los cuales serán tratados en la sección de los resultados.

Con el objetivo de investigar la influencia del soporte social y organizacional sobre el comportamiento de ciudadanía organizacional, el modelo de investigación utilizado verifica la hipótesis de que el Soporte Social y el Organizacional son factores determinantes del CCO. La Figura 1 muestra el modelo inicial de la investigación, con factores y variables que componen los constructos Soporte Social (Emocional, Informativo e Instrumental), Soporte Organizacional y Comportamiento de Ciudadanía Organizacional (Sugerencias Creativas al Sistema, Protección al Sistema, Creación de un Clima Favorable para la organización, Auto-entrenamiento y Cooperación con los colegas).

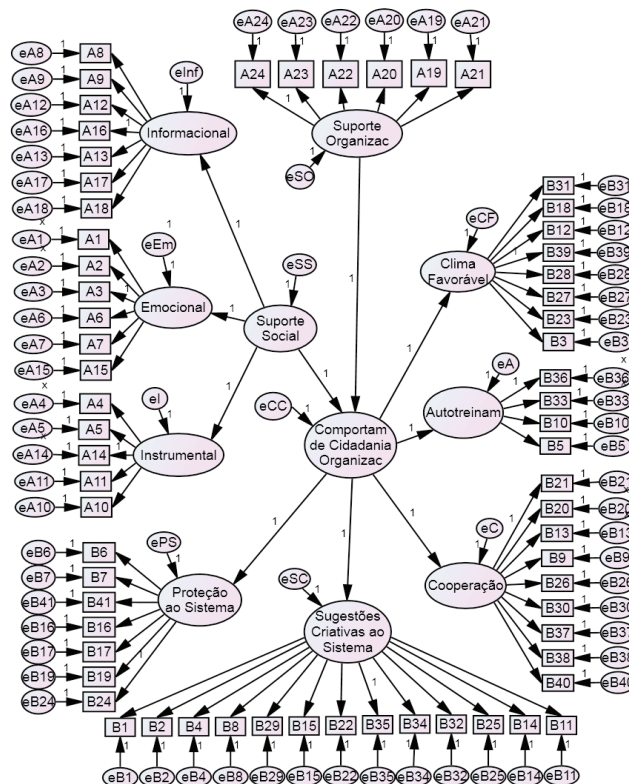


Figura 1: Diagrama del Modelo Inicial

Considerando la propuesta del modelo presentado, se optó por utilizar el modelo de ecuaciones estructurales (MEE), que puede aplicarse para estimar modelos variados, además de permitir el análisis de los componentes principales, regresión y correlación canónica (Hair et al., 2009). Pilati y Laros (2007) sugieren que en fenómenos complejos, como es el caso de la psicología y del comportamiento organizacional, se utilicen técnicas variadas de análisis de datos, lo que hace que la MME sea adecuada para el presente estudio. Así, se procedió al análisis de las medidas absolutas y de las medidas comparativas de ajuste. Según Kline (1998), las medidas absolutas indican el grado en que el modelo global es capaz de predecir la matriz de variación o correlación observada. Una de las medidas absolutas de ajuste es el “chi-cuadrado” ( $\chi^2$ ), que indica si son significativas las diferencias entre la matriz observada y la matriz estimada, analizándose si los datos se ajustan al modelo, lo que ocurre cuando el “chi-cuadrado” es no significativo (Schumacker y Lomax 1996). Según Pedhazur y Schmeklin (1991), a fin de reducir la interferencia del tamaño de la muestra, el valor del “chi-cuadrado” puede ser dividido por los grados de libertad: donde son aceptables los valores iguales o inferiores a 5. A medida que el tamaño de la muestra aumenta, principalmente encima de 200 casos, el test tiende a presentar resultados significativos para modelos equivalentes (Hair et al. 1999)

Considerándose incluso las medidas absolutas, fueron también evaluados los índices *Root Mean Square Residual* (RMSR), el *Root Mean Square Error of Aproximation* (RMSEA) y el *Goodness-of-fit* (GFI). El RMSR se asocia con la distancia entre los datos observados en la matriz de variación y los elementos predichos a través de la estimación de los parámetros del modelo, siendo aceptados valores inferiores a 0,05 (Kline, 1998). El RMSEA tiene en consideración los grados de libertad al representar la discrepancia entre las matrices observadas y previstas, deseándose valores inferiores a 0,08 (Hair et al., 2009). El GFI se basa en el cálculo de la proporción de la variación explicada por medio de la estimación, siendo aceptables valores superiores a 0,95 (Hair et al., 2009). Las medidas comparativas de ajuste se utilizan con el fin de comparar el modelo propuesto con el modelo nulo. Entre ellas, fueron evaluadas el *Comparative Fit Index* (CFI), el *Normed Fit Index* (NFI) y el *Tucker-Lewis Index* o *Non-Normed Fit Index* (NNFI), que deben presentar valores superiores a 0,95 (Hair Et al., 2009).

Para la etapa de análisis de los datos se utilizó el *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) para el análisis descriptivo de los datos y el *software* AMOS™ para el modelaje de ecuaciones estructurales.

#### **4.- Análisis de los Resultados**

Tras el análisis descriptivo de la muestra y de los factores del Soporte Social y Organizacional y del Comportamiento de Ciudadanía Organizacional, el análisis de los resultados fue realizado mediante dos enfoques: 1) a través del Análisis Factorial Confirmatorio, se buscó presentar la validación de los constructos de primer y segundo orden; 2) discusión del modelo estructural integrado, analizando la influencia de los constructos Soporte Social y Soporte Organizacional sobre el constructo Comportamiento de Ciudadanía Organizacional (CCO).

#### **4.-1 Análisis descriptivo de la muestra y de los factores**

En relación con la muestra investigada, fueron entrevistados 212 colaboradores de la industria de muebles gaúcha. La muestra estuvo compuesta por un 64,3% de hombres y un 35,7% de mujeres, de entre 16 y 64 años de edad. En cuanto a la escolaridad, la mayor parte de los entrevistados respondió tener el secundario (67,3%), seguidos de Carrera Superior Incompleta (20%). Apenas 5,4% de los investigados presentan la Carrera Superior Completa y entre los cursos citados, el mayor porcentaje fue de la carrera de Administración (4,2%). Los bajos índices de escolaridad encontrados pueden estar asociados a que la gran parte de la muestra tiene poca edad (el 39,8% con edades de 16 y 25 años) y también a las funciones desempeñadas por los mismos, la gran mayoría concentrada en el proceso de fabricación de los muebles (82,7%).

En relación con el estado civil de los entrevistados, el 42,9% son casados, el 38,1% solteros y el 15,7% en unión estable. En cuanto a la carga horaria de trabajo, el 99,03% de la muestra posee una jornada de ocho horas diarias de trabajo, caracterizando la muestra como trabajadores asalariados, según la legislación brasileña del sector.

Cuando se les preguntó si tuvieron alguna enfermedad relacionada con el trabajo, el 9,17% de los entrevistados afirmaron que sí, relacionando los mayores problemas a la bursitis, tendinitis y sinovitis (3,77%), enfermedades relacionadas con la inflamación de tendones por el esfuerzo repetitivo, y problemas en la columna cervical (2,8%), posiblemente relacionados con la postura inadecuada adoptada para el desempeño de las funciones.

En relación con los factores del Soporte Social, Soporte Organizacional y CCO, se realizaron los promedios y desvío patrón de los mismos bajo la perspectiva de los entrevistados. Considerando el Soporte Social en el Trabajo, se percibe que en la muestra investigada los promedios de los constructos no obtuvieron diferencias significativas entre ellos; no obstante, cabe destacar algunas diferencias significativas observadas entre las variables de los constructos. En el constructo Informativo, el mayor promedio (4,01) fue atribuido a la pregunta *¿Los empleados tienen los equipamientos necesarios para desempeñar sus tareas?*, mientras que el menor promedio encontrado (3,49) fue en la pregunta *“¿Las informaciones circulan claramente entre los sectores de la empresa?”*. De acuerdo con Almeida, Bertucci y Belo (2006), la comunicación interna puede ser considerada un recurso capaz de influir en la manera en que los colaboradores se identifican con la organización, o sea, cuanto mayor es la identificación de los mismos con la organización, mayor es su alineamiento con los objetivos organizacionales. Los promedios encontrados pueden señalar que las organizaciones investigadas invierten satisfactoriamente en sus maquinarias y equipos; sin embargo, en relación con el Soporte Social Informativo, las informaciones no están siendo transmitidas o divulgadas de una manera adecuada entre los sectores.

Sobre el Soporte Social Instrumental, la pregunta de mayor promedio (4,01) se refiere al *cumplimiento de las obligaciones financieras con los empleados*, y la de menor promedio (2,99) fue atribuida a la pregunta *¿Se pagan salarios compatibles con los esfuerzos de los empleados?* Se percibe que, a pesar de que las empresas cumplen

sus obligaciones con los salarios, esto parece no ser suficiente para que los empleados se sientan debidamente recompensados. Saber lo que la empresa necesita y cómo está conduciendo las remuneración de los empleados puede señalar las lagunas existentes que están desmotivando a los individuos, lo que puede hasta generar perjuicios para la organización (Kerr, 1995).

El constructo Soporte Social Emocional obtuvo el menor promedio del Soporte Social, en parte atribuible a las bajas puntuaciones en las preguntas *¿Las personas pueden compartir unas con las otras sus problemas personales?* y *¿Se puede confiar en las personas?* (2,64 e 2,76). Eso puede ser porque los entrevistados no confían en compartir problemas personales con los colegas o porque el ambiente de trabajo no proporciona el acercamiento personal de los empleados. Para Nonaka y Takeushi (1997), un grupo que posee lazos de confianza comparte responsabilidades más armónicamente, logrando objetivos a través del trabajo en equipo.

El constructo Percepción de Soporte Organizacional (PSO) obtuvo promedios cercanos para todas las variables analizadas; la mayor fue encontrada en la pregunta *Esta empresa ¿está lista para ayudarme cuando necesito un favor especial?* (3,77). El promedio no muy alto de este constructo puede indicar que los empleados no están percibiendo el soporte organizacional suficientemente utilizado en el uso de sus atribuciones. En base al principio de la reciprocidad, los empleados con PSO no sólo ayudan a los colegas de trabajo, sino que aumentan su satisfacción en el trabajo y compromiso, reduciendo los despidos y el ausentismo, y estimulando el desempeño del trabajo del empleado (Eisenberger et al., 1986; Chiang; Hsieh, 2012).

Sobre el Comportamiento de Ciudadanía Organizacional, los mayores promedios fueron atribuidos al constructo Protección al sistema (4,56), lo que indica que los entrevistados utilizan sin desperdicios los materiales y equipos de la empresa, cuidando la limpieza y el patrimonio.

En relación con el constructo Cooperación con los colegas (4,18), el menor promedio obtenido (3,66) fue en la pregunta *¿Ofrezco apoyo emocional a colegas con problemas personales?*, corroborando las percepciones captadas en el constructo Soporte Social Emocional, donde los individuos indicaron no poder compartir sus problemas personales. De acuerdo con Chiang y Hsieh (2012), en una organización que practica el CCO, los empleados no sólo cumplen sus obligaciones y tareas, sino que se involucran en acciones voluntarias, haciendo sacrificios y ayudando a los otros.

En el constructo Creación de un clima favorable a la organización los mayores promedios fueron atribuidos a las preguntas: *¿Suelo dar la mejor de las impresiones a las personas que no conocen esta empresa?* y *¿Doy informaciones buenas sobre esta empresa?* (4,41 y 4,30, respectivamente), lo que demuestra que las personas tienen respeto y consideración por la empresa donde trabajan.

Sobre el constructo Sugerencias Creativas al Sistema, el mayor promedio (4,31) fue de la pregunta *¿Encuentro maneras más eficientes de hacer las tareas?*, y el menor promedio fue para *¿Contribuyo con sugerencias para mejorar el gerenciamiento de la empresa?*, indicando que los entrevistados realizan sus tareas de una manera creativa, pero no contribuyen con sugerencias para la gestión. En el constructo Au-



to-entrenamiento, los promedios encontrados fueron bajos (entre 2,50 y 3,15), lo que señala que los entrevistados no suelen invertir en cursos o perfeccionamientos profesionales.

A través de los promedios, el estudio muestra el Comportamiento de Ciudadanía Organizacional en las empresas investigadas bajo los dos ejes señalados por Moon et al. (2005), considerando la visión de los individuos en los aspectos interpersonal/organizacional y promoción/protección.

#### **4.-2 Validez de los constructos**

Para identificar la influencia del Soporte Social y el Soporte Organizacional sobre el CCO, tras el Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) para la construcción del modelo de medida, se evaluaron las relaciones de influencia entre los factores según el modelo estructural.

Con el objetivo de validar los constructos y las relaciones entre las variables observadas y sus constructos se realizó una AFC, utilizando el método de la máxima veracidad. A partir del modelo propuesto, se continuó hacia la validez de la confiabilidad y la obtención de los índices de ajustes iniciales (Hair et al., 2009). Se realizó la evaluación de la confiabilidad de los constructos de primer orden, considerados fidedignos si la confiabilidad alcanzaba un valor igual o superior a 0,7 y la variación extraída presentaba un valor igual o superior a 0,5 (Hair et al., 2009) (Tabla 3).

**Tabla 1:** Resultados de la evaluación de la confiabilidad de los constructos de 1º orden

Constructos de 2º orden	Constructos de 1º orden (Factores)	Variación extraída		Confiabilidad		Alpha de Cronbach
		Inicial	Final	Inicial	Final	
Soporte Social en el Trabajo	Emocional	0,409	0,523	0,802	0,812	0,752
	Informativo	0,447	0,501	0,847	0,798	0,810
	Instrumental	0,366	0,493	0,735	0,794	0,727
Soporte Organizacional		0,562	0,545	0,884	0,857	0,868
Comportamiento de Ciudadanía Organizacional	Creación de un clima favorable	0,475	0,497	0,878	0,831	0,829
	Auto-entrenamiento	0,567	0,567	0,839	0,839	0,836
	Cooperación con los colegas	0,366	0,510	0,836	0,805	0,744
	Sugerencias creativas al sistema	0,376	0,881	0,529	0,871	0,869
	Protección al sistema	0,412	0,825	0,511	0,807	0,806

Fuente: Datos de la investigación



Según la Tabla 1, para algunos constructos de 1° orden los valores de la variación extraída no fueron satisfactorios; el cálculo de la confiabilidad evidenció variables con coeficientes patrones debajo de lo recomendado. De esta manera, se optó por retirar 3 variables del constructo Soporte Social/Emocional, 3 variables del constructo Soporte Social/Informativo y 2 variables del Soporte Social/Instrumental. De la misma manera, del Soporte Organizacional fue extraída una variable y del Comportamiento de Ciudadanía Organizacional fueron extraídas las siguientes variables: Creación de un clima favorable: 3 variables, Cooperación con los colegas: 6 variables, Sugerencias creativas al sistema: 8 variables, y Protección al sistema: 3 variables.

Tras verificar la confiabilidad y la variación extraída de cada constructo, se calculó el *Alpha de Cronbach* para cada uno de los constructos estudiados, con la finalidad de verificar la fidelidad de los mismos, cuyos valores son satisfactorios cuando son superiores a 0,7 (Hair et al., 2009). De ese modo, ningún factor fue excluido del modelo, habiendo todos presentado una adecuada fidelidad.

El Cuadro 1 presenta los resultados de los índices de ajuste de los constructos Soporte Social, Soporte Organizacional y CCO. Para los índices de ajuste fueron observados los promedios absolutos y comparativos, considerando como parámetro que los valores aceptables del  $\chi^2$  (“chi-cuadrado”) no deben ser significativos, o sea,  $\chi^2 > 0,05$  y, siendo significativos, la división del “chi-cuadrado” por los grados de libertad debe presentar valores inferiores a 2 (Pedhazur; Schmeklin, 1991); los índices GFI, CFI, TLI y NFI deben ser superiores a 0,95; el RMSEA debe presentar valores menores que 0,08 y el mayor valor del Intervalo RMSEA debe ser menor que 0,08; y, finalmente, el RMR debe presentar un valor menor que 0,05 (Kline, 1998).

Índices de Ajuste	Soporte social		Soporte organizacional		Comportamiento de ciudadanía organizacional	
	Iniciales	Finales	Iniciales	Finales	Iniciales	Finales
X <sup>2</sup>	272,565	56,708	55,215	4,156	1696,968	317,128
Sig	0,000	0,006	0,000	0,385	0 000	0,000
GL	134	33	9	4	778	201
X <sup>2</sup> /GL < 2	2,034	1,718	6,135	1,039	2,181	1,578
GFI	0,868	0,947	0,914	0,992	0,708	0,899
CFI	0,894	0,967	0,928	1,000	0,773	0,948
TLI	0,879	0,955	0,879	0,999	0,761	0,938
NFI	0,813	0,925	0,915	0,992	0,652	0,899
RMR	0,089	0,062	0,058	0,020	0,123	0,062
RMSEA	0,073	0,058	0,156	0,014	0,075	0,054
Intervalo RMSEA	0,060-0,085	0,031-0,084	0,118-0,197	0,000-0,106	0,070-0,080	0,043-0,0,65

**Cuadro 1:** Resultados de los índices de ajuste de los constructos de 2° orden

Fuente: Datos de la investigación

Como muestra el Cuadro 2, algunos índices de ajuste del modelo no obtuvieron valores satisfactorios, lo que indica la necesidad de ajustes en el modelo. Así, se adoptó la estrategia de mejora, en la cual el modelo propuesto originalmente fue modificado por la retirada de relaciones no significativas e incorporación de variación entre los errores. Las modificaciones son añadidas por las teorías que sostienen el modelo, donde el proceso de modificación de las relaciones estructurales debe tener consistencia teórica. Así, las nuevas relaciones sugeridas por el *software* AMOS™ sólo fueron aceptadas cuando presentaron argumentaciones teóricas consistentes. Apuntando a lograr mejorar en el modelo, cada constructo fue tratado separadamente, excluyéndose variables necesarias y realizando relaciones entre errores de variables pertenecientes al mismo constructo.

De esta manera, en el constructo Soporte Social Emocional fueron excluidas las variables *Las personas ¿pueden compartir sus problemas personales?*, *¿Se puede confiar en los superiores?* y *¿Las personas se preocupan unas por las otras?*, fijándose parámetros entre los errores de las tres variables restantes. En el constructo Soporte Social Informativo fueron excluidas las variables *Los empleados, ¿tienen los equipos necesarios para desempeñar sus tareas?*, *¿Los superiores comparten las informaciones importantes con los empleados?* y *¿Las informaciones importantes para el trabajo son compartidas por todos?*, e incluida una relación entre el error de la variable *¿Hay facilidad de acceso a las informaciones importantes?* y el error de la variable *¿Las informaciones importantes para el trabajo son repasadas con agilidad?*. En el constructo Soporte Social Instrumental fueron excluidas dos variables (*¿Hay cumplimiento de las obligaciones financieras con los empleados?* y *¿Hay ayuda financiera para que sus empleados se especialicen?*), fijando parámetros entre los errores de las 3 variables restantes. Finalmente, en el agrupamiento de los constructos individuales para obtener el constructo Soporte Social se incluye una relación entre el error de la variable *¿Las personas se llevan bien unas con las otras?* y el error de la variable *¿Las personas son amigas unas de las otras?* Las relaciones se justifican, pues los errores de las variables correlacionadas pertenecen al mismo constructo, presentando interacciones entre sí.

En el constructo Soporte Organizacional, fue excluida la variable *¿Esta empresa, ¿estaría dispuesta a ampliar sus instalaciones para ayudarme a utilizar mis mejores habilidades en el desempeño de mi trabajo?* y se estableció una relación entre los errores de *¿Esta empresa se preocupa de mi satisfacción en el trabajo?* y *¿Esta empresa intenta hacer que mi trabajo sea lo más interesante posible?*, justificada por la interacción entre las variables. Chiang y Hsieh (2012) afirman que el soporte organizacional establece un principio de reciprocidad; cuando los empleados perciben preocupación y cuidados por parte de la empresa, aumentan su satisfacción, productividad y compromiso.

De la misma manera que en el Soporte Social, cada constructo fue tratado por separado antes de constituir el modelo final del constructo CCO. Así, en el constructo Creación de clima favorable, de las 8 variables iniciales fueron extraídas 3: *¿Suelo elogiar a esta organización?*, *¿Describo las cualidades de esta empresa?* y

*¿Converso sobre las ventajas de trabajar en esta empresa?*. El constructo Auto-entrenamiento mantuvo las 4 variables iniciales y no fue necesario incluir relaciones entre los errores, pues los índices de ajustes estaban todos dentro de los parámetros teóricos. En el constructo Cooperación con los colegas, de las 9 variables iniciales, sólo 3 permanecieron en el modelo, siendo necesario fijar parámetros entre los errores. En el constructo Sugerencias Creativas fueron extraídas 7 de las 13 variables iniciales, cuyos índices no atendieron a los patrones teóricos, siendo aún incluida una relación entre el error de la variable *¿Contribuyo con sugerencias para mejorar el gerenciamiento de la empresa?* y el error de la variable *¿Doy sugerencias sobre la disposición del ambiente físico de mi área?* y otra relación entre el error de la variable *¿Doy sugerencias sobre nuevos productos y servicios?* y el error de la variable *¿Doy nuevas ideas para aumentar la productividad?* Se percibe que los análisis realizados en el constructo Soporte Organizacional corroboran las interacciones de reciprocidad (Eisenberger et al. 1986; Chiang y Hsieh 2012) en las relaciones entre los errores de las variables de este constructo, lo que indica indicando cuándo el empleado se siente valorizado, pasa a contribuir de manera voluntaria con sugerencias creativas para mejorar funciones y papeles de la organización, y busca la eficacia y eficiencia de las actividades (Smith et al. 1983; Cohen y Kol 2004). En el constructo Protección al Sistema, de las siete variables iniciales, fueron extraídas tres: *Utilizo de manera adecuada los equipos de la empresa*, *Evito desperdiciar materiales de esta empresa* y *Me preocupo por el patrimonio de esta empresa*, no siendo necesarias las relaciones entre los errores de las variables restantes.

Tras la validez de los constructos a través de la aplicación de la AFC, se buscó hacer la evaluación del modelo integrado, que agrega los índices de ajuste y el modelo estructural final.

#### **4.-3 Modelo Integrado: el Soporte Social y el Soporte Organizacional como antecedentes del Comportamiento de Ciudadanía Organizacional**

De acuerdo con las sugerencias del *software* AMOS™ se realizaron las debidas alteraciones para obtener la mejora del modelo. De esta manera, al agrupar los constructos fueron incluidas todas las posibles correlaciones entre los errores de los constructos y retiradas aquéllas que en el modelo integrado no atendieron a las premisas teóricas o no obtuvieron índices satisfactorios.

Así, al agrupar todos los constructos en el modelo final, en relación al Soporte Social, fueron necesarios algunos ajustes en el constructo Soporte Social Informativo, donde fueron incluidas relaciones entre los errores de las variables eA8 y eA9 (*¿Las informaciones circulan claramente entre los sectores de la empresa?* y *¿Se informa a las personas sobre las decisiones que involucran el trabajo que realizan?*, respectivamente); eA8 y eA12 (*¿Hay facilidad de acceso a las informaciones importantes?*); eA8 y eA16 (*¿Las informaciones importantes para el trabajo son transmitidas con agilidad?*); y entre eA9 y eA16. Todas las relaciones fueron pertinentes por formar parte del mismo constructo y por estar correlacionadas. De acuerdo con Gomide Junior, Guimarães y Damásio (2004), la percepción de soporte informativo por parte

del empleado está relacionada con la creencia de que la organización posee una red de comunicaciones por donde circulan informaciones confiables y precisas. La comunicación interna debe ser pensada estratégicamente y no calcada en acciones aisladas, viabilizando la interacción entre empleados y la organización, de manera integrada a las estrategias y planes de acción establecidos, señalando “por qué”, “qué” y “cómo” (Kunsch, 2003). Los demás constructos del Soporte Social (Emocional e Instrumental) no sufrieron alteraciones al ser agregados al modelo final.

En relación con el Soporte Organizacional, además de la relación entre los errores de las variables eA23 y eA24 existente anteriormente, se incluyó una relación entre eA19 (*¿Es posible obtener ayuda de esta empresa cuando tengo un problema?*) y eA22 (*¿Esta empresa está lista para ayudarme cuando necesito un favor especial?*).

En relación con el comportamiento de Ciudadanía Organizacional, en el constructo Auto-entrenamiento se incluyó una relación entre el error de la variable eB5 (*¿Asisto a cursos de perfeccionamiento profesional?*) y el error de la variable eB10 (*¿Busco asistir a cursos de reciclaje profesional?*), indicando interacción entre las mismas. En el constructo Sugerencias Creativas al Sistema fue excluida la relación entre el error de la variable eB11 (*¿Doy sugerencias sobre nuevos productos y servicios?*) y el error de la variable eB32 (*Doy nuevas ideas para aumentar la productividad*). El constructo Cooperación fue retirado del modelo por no atender a los supuestos teóricos al quedar con solamente dos variables, sacándole características al concepto de constructo. Los demás constructos permanecieron inalterados al integrar el modelo final.

Tras incluir las posibles relaciones entre los errores de las variables de un mismo constructo y apuntando a la mejora de los índices de ajuste, se optó por incluir relaciones entre los errores de variables de constructos distintos, pero con interacciones entre sí. Así, fueron incluidas relaciones entre el error del constructo Clima favorable y el error del constructo Protección al Sistema. La relación se justifica, pues los dos constructos comprenden dimensiones de comportamiento esenciales del constructo CCO, ya que no se pueden prever las contingencias del ambiente organizacional. Esas dimensiones reflejan actitudes espontáneas e innovadoras, sean ellas para proteger a la organización o para generar una imagen favorable de la misma ante la comunidad (Katz y Kahn 1978; Tamayo y Tróccoli 2002; Siqueira 2003).

Bajo la misma perspectiva, se incluye la relación entre el error del constructo Soporte Social Emocional y el error del constructo Comportamiento de Ciudadanía Organizacional, donde las relaciones se justifican a medida que el Soporte Social Emocional emerge de las relaciones sociales y lazos afectivos que involucran confianza, seguridad y preocupación por el otro (Seeman 1998; Padovam 2005). Incluso, el CCO también comprende acciones voluntarias de ayuda a los colegas, cortesía y conciencia, constituyéndose en un patrón de comportamiento que expresa actitudes que superan el nivel requerido para el trabajo (Organ 1990; Podsakoff et al. 2000).

Otra relación sugerida para mejorar el modelo fue entre los constructos Soporte Social y Soporte Organizacional, que poseen semejanzas por sus interacciones sociales dentro de la organización, sirviendo a los individuos para satisfacer sus necesidades sociales y sus objetivos (Rodríguez y Cohen, 1998; Kaplan, Cassel y Gore, 1977;

Rhoades y Eisenberger, 2002).

Tras este procedimiento, el modelo final mejorado presentó los índices de ajuste observados en el Cuadro 2. Comparando los resultados de los índices iniciales y finales para el modelo final se percibe que hay una mejora significativa en la relación “chi-cuadrado” grados de libertad (de 2,057 para 1,552), atendiendo los supuestos teóricos ( $X^2/GL < 2$ ). Los demás índices (GFI, CFI, TLI y NFI) mejoraron y quedaron cercanos a 0,9, lo que indica un ajuste razonable del modelo, siendo considerada, así, su adecuación (Rowe y Bastos, 2011).

El RMSEA y el Intervalo RMSEA también presentaron una mejora, quedando por debajo de los límites máximos deseables ( $< 0,08$  y mayor valor  $< 0,08$ ), lo que indica que los residuos son adecuados y la inserción de las covariancias permitió una buena mejora en los índices de ajuste finales.

Índices de Ajuste	Modelo integrado	
	Iniciales	Finales
X <sup>2</sup>	1065,510	793,274
Sig	0,000	0,000
GL	518	511
X <sup>2</sup> /GL < 2	2,057	1,552
GFI	0,785	0,823
CFI	0,842	0,919
TLI	0,829	0,911
NFI	0,735	0,803
RMR	0,187	0,070
RMSEA	0,071	0,051
Intervalo RMSEA	0,065-0,077	0,044-0,058

**Cuadro 2:** Resultados de los índices de ajuste del Modelo Integrado.

Fuente: Datos de la investigación.

La Figura 2 presenta el diagrama del modelo final obtenido tras todos los ajustes sugeridos por el *software* de apoyo utilizado y analizados para su aceptación mediante la revisión de la literatura.

Según se puede verificar en la Figura 2, considerándose los pesos de regresión estandarizados (*standardized regression weights*), es posible constatar que los constructos de primer orden del Soporte Informativo (0,98) e Instrumental (0,98) son los más relacionados con el constructo Soporte Social, seguidos del Soporte Emocional (0,75); los constructos de primer orden Sugerencias Creativas al Sistema (0,98) y Auto-entrenamiento (0,89) son los más relacionados con el constructo Comportamiento de Ciudadanía Organizacional, mientras que los constructos Clima Favorable (0,37) y Protección al Sistema (0,26) son los menos relacionados con el referido constructo.



En cuanto al valor p, se verifica que el peso de la regresión para todos los constructos es significativamente diferente de cero, al nivel de 1% de significancia.

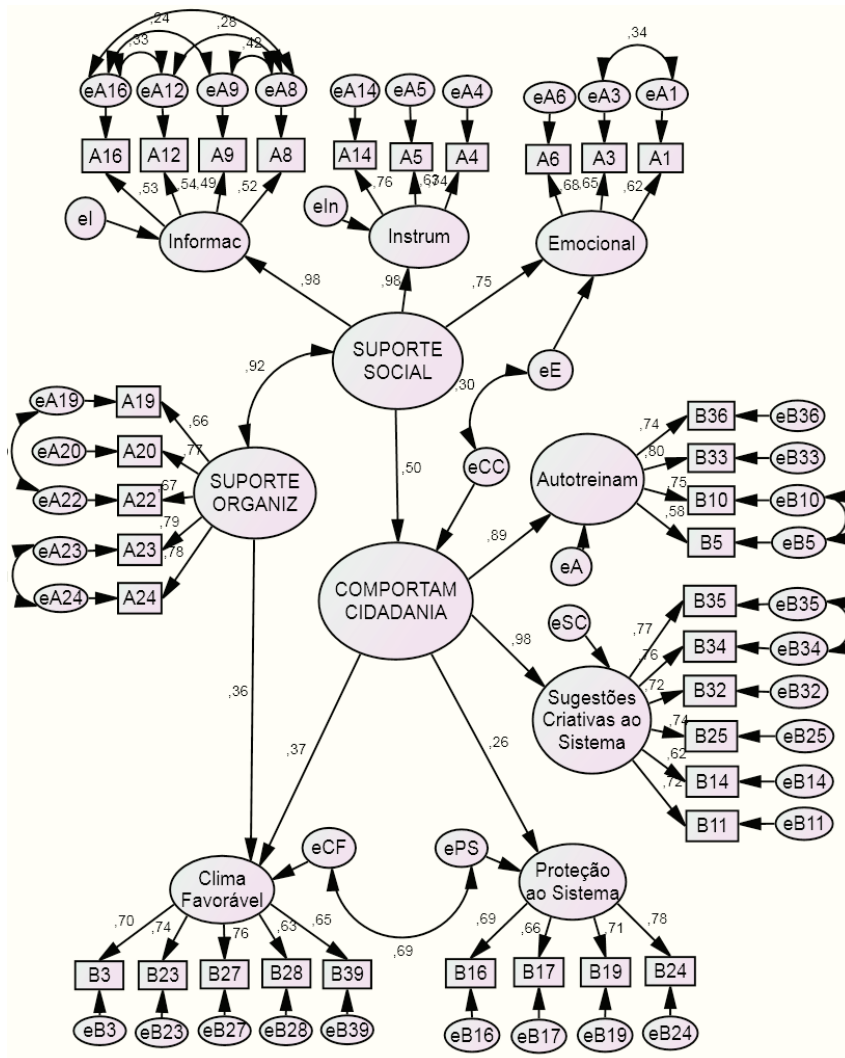


Figura 2: Diagrama del Modelo Final

De acuerdo con la Figura 2, se percibe que el Soporte Organizacional tiene una influencia indirecta sobre el Comportamiento de Ciudadanía Organizacional a través de su constructo Clima Favorable, dado que el clima es uno de los constructos formadores de la ciudadanía. Por otro lado, el constructo Soporte Social posee una relación de influencia directa y razonablemente expresiva (0,50) sobre el Comportamiento de Ciudadanía Organizacional.



De acuerdo con las perspectivas defendidas por Rhoades y Eisenberger (2002), la percepción de soporte organizacional puede ser considerada como una de las variables de mayor poder explicativo para diferentes desempeños y comportamientos en el ambiente de trabajo, pudiendo ser analizada como variable antecedente, mediadora o consecuente de otras variables, como compromiso organizacional y satisfacción en el trabajo (Eisenberger et al., 1986), bienestar y percepción de justicia (Padovam 2005), cansancio emocional y estrategias de *coping* en el trabajo (Tamayo y Tróccoli 2002), y comportamiento de ciudadanía organizacional (Siqueira 1995; Siqueira 2003), entre otros.

La percepción de soporte en el trabajo, por otra parte, es caracterizada como un importante aspecto psicológico que se encuentra en las relaciones laborales (Berthelsen, Hjalmsen y Soderfeldt 2008), y puede causar un impacto directo en las relaciones entre los trabajadores y la organización. El soporte social percibido por el individuo en el trabajo puede generar comportamientos de ciudadanía organizacional, tales como altruismo, relaciones de confianza y lealtad, y una reciprocidad en tanto el empleado crea que la organización le provee soporte material, instrumental, emocional y organizacional (Gomide Junior, Guimarães y Damásio 2004).

### **Consideraciones finales**

El presente estudio buscó analizar la influencia de los soportes social y organizacional sobre el comportamiento de ciudadanía organizacional, a partir de la perspectiva de colaboradores de la industria de muebles, partiendo del supuesto de que los soportes social y organizacional anteceden al comportamiento de ciudadanía organizacional de los individuos (Rhoades y Eisenberger, 2002; Siqueira, 2003; Gomide Junior, Guimarães y Damásio, 2004). Cabe destacar que los análisis conjuntos entre soporte social y organizacional y comportamiento de ciudadanía organizacional son escasos en el contexto tanto nacional como internacional.

Para el desarrollo del estudio, se utilizaron tres modelos teóricos: la Escala de Percepción de Soporte Social en el Trabajo, de Gomide Junior, Guimarães y Damásio (2004; 2008); la Escala de Percepción de Soporte Organizacional, de Siqueira (1995; 2008); y la escala para mensurar comportamientos de ciudadanía organizacional, la Escala de Civismo en las Organizaciones, de Porto y Tamayo (2003). Inicialmente, se realizó la AFC para validar los constructos. Por medio del cálculo de la confiabilidad, de la variación extraída y del *Alpha de Cronbach* se hizo la evaluación de la confiabilidad de los constructos, donde se percibió la necesidad de realización de ajustes o retirada de variables. Tras considerar los índices de ajuste “chi-cuadrado”, CFI, GFI, NFI, TLI, RMR y RMSEA, fue necesario mejorar el modelo, insertando covariancias entre los errores, según sugerencia del AMOS™ y análisis de teorías pertinentes. Al final de todos los procedimientos, se obtuvo el modelo final con siete constructos de primer orden y tres constructos de segundo orden, con índices de ajuste dentro de lo aceptable.

Analizando el modelo estructural fue posible verificar que los constructos más relacionados con el constructo Soporte Social son el Soporte Informativo (0,98) y

el Instrumental (0,98), seguidos del Soporte Emocional (0,75). Los constructos Sugerencias Creativas al Sistema (0,98) y Auto-entrenamiento (0,89) se presentan más relacionados con el constructo Comportamiento de Ciudadanía Organizacional, de la misma manera que el Clima Favorable y Protección al Sistema lo hacen con menos expresividad. Se verificó que el Soporte Organizacional posee una influencia indirecta sobre el Comportamiento de Ciudadanía Organizacional a través del constructo Clima Favorable, siendo éste uno de los constructos formadores de la ciudadanía.

Estos resultados corroboran las perspectivas teóricas y amplían las consideraciones acerca de la interacción entre estas temáticas. Sin embargo, se observó que pueden existir otras posibilidades no analizadas en este estudio que pueden influir en la estructuración del modelo, como el tamaño y la especie de la muestra, reforzando la necesidad de nuevas investigaciones sobre el tema.

Además, a pesar de los resultados positivos, se resalta que el referido modelo constató una relación de influencia directa entre el constructo soporte social y el comportamiento de ciudadanía, y una relación de influencia indirecta entre el soporte organizacional y el comportamiento de ciudadanía a través del constructo “clima favorable”. No fueron realizadas específicamente interacciones directas entre los constructos de primer orden del Soporte Social (Informativo, Instrumental y Emocional) y del Comportamiento de Ciudadanía Organizacional (Auto-entrenamiento, Sugerencias Creativas al Sistema, Protección al Sistema, Clima Favorable y Cooperación), destacándose la necesidad de ampliación del estudio, en términos de análisis desde el punto de vista específico de esas relaciones de influencia.

De esa manera, se entiende que hay espacio para futuras investigaciones que apunten a mejorar o ampliar el modelo desarrollado en este estudio. Considerando la necesidad de comprender mejor cómo influyen el soporte social y el organizacional en el comportamiento de ciudadanía organizacional y la relevancia de esas temáticas en el contexto laboral en función de una mejor convivencia, mayor comprometimiento y productividad en las organizaciones, se recomienda realizar investigaciones de esa naturaleza en otros segmentos, permitiendo un análisis más amplio acerca de estos temas y posibilitando agregar aspectos asociados a la satisfacción y realización en el trabajo.

*Recibido: 06/06/14. Aceptado: 02/03/15.*

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeida, A. L. C.; Bertucci, J. L. O.; Belo, J. S. “A influência da comunicação na identificação dos empregados com a organização e sua valorização como recurso estratégico” en XXX ENANPAD – Encontro Nacional da Anpad. Salvador. *Anais...* Salvador, 2010, GPR-1650.
- Berthelsen, H.; Hjalms, K.; Soderfeldt, B. “Perceived social support in relation to work among danish general dental practitioners in private practices” en *European Journal of Oral Sciences*, 2008, Vol. 116, n. 2, pp. 157-163.
- Blau, P. M. *Exchange and power in social life*. New York, Wiley, 1964.
- Chiang, C.-F.; Hsieh, T. S. “The impacts of perceived organizational support and psychological empowerment on job performance: the mediating effects of organizational citizenship behavior” en *International Journal of Hospitality Management*, 2012, n. 31, pp. 180-190.
- Cohen, S. “Social Relationships and Health” en *American Psychologist*, 2004, Vol. 11, p. 676-684.
- Cohen, A.; Kol, Y. “Professionalism and organizational citizenship behavior: an empirical examination among

- Israeli nurses” en *Journal of Managerial Psychology*, 2004, Vol.19, n. 4.
- Cohen, S.; Wills, T. A. “Stress, social support and the buffering hypothesis” en *Psychological Bulletin*, 1985, Vol. 98, n. 2.
- Eisenberger, R.; Huntington, R.; Sowa, D. “Perceived Organizational Support” en *Journal of Applied Psychology*, 1986, Vol. 71, n. 3, pp. 500-507.
- Gomide Jr., S.; Guimarães, L. C.; Damásio, L. F. Q. “Construção e validação de um instrumento de medida de percepção de suporte social no trabalho” en *II Seminário de Pesquisa do Grupo Interinstitucional de Pesquisa em Bem-estar e Suporte Social e Trabalho*, Uberlândia, 2004.
- Hair, J. F. et al. *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre, Bookman, 2009.
- Hogan, B.E.; Linden. W.; Najarian, B. “Social support interventions: Do they work?” en *Clinical Psychology Review*, 2002., Vol. 22, pp. 381-440.
- Kaplan, B.; Cassel, J.; Gore, S. “Social Support and health” en *Medical Care*, 1977, Vol. 15, pp. 47-58.
- Katz, D.; Kahn, R. L. *Psicologia social das organizações*. São Paulo, Atlas, 1978.
- Kerr, S. “On the folly of rewarding A, while hoping for B” en *Academy of Management Executive*, 1995, Vol. 9(1), pp. 7-16.
- Kline, R. B. *Principles and practice of structural equation modeling*. New York, The Guilford Press, 1998.
- Kunsch, M. M. K. *Planejamento de relações públicas na comunicação integrada*. São Paulo, Summus, 2003.
- Lobburi, P. “The influence of organizational and social support on turnover intention in collectivist contexts” en *Journal of Applied Business Research*, 2012, Vol. 28, n. 1, pp. 93-104.
- Marinova, S. et al. “Are all good soldier behaviors the same? Supporting multidimensionality of organizational citizenship behaviors based on rewards and roles” en *Human Relations*, 2010, Vol. 63, n. 10 , pp. 1463-1485.
- Moon, J.; Crane, A.; Matten, D. “Can corporations be citizens? Corporate citizenship as a metaphor for business participation in society” en *Business Ethics Quarterly*, 2005, Vol. 15, Issue 3, pp. 429-453.
- Morin, E. “Os sentidos do trabalho” en *RAE – Revista de Administração de Empresas*. 2001, Vol. 41, n. 3.
- Nonaka, I.; Takeuchi, H. *Criação de conhecimento na empresa: como as empresas japonesas geram dinâmica da inovação*. Rio de Janeiro, Campus, 1997.
- Oliveira-Castro, G. A.; Pilati, R.; Borges-Andrade, J. E. “Percepção de Suporte Organizacional: Desenvolvimento e Validação de um Questionário” en *RAC – Revista de Administração Contemporânea*, 1999, Vol. 3, n. 2, pp. 29-51.
- Organ, D. W. “The motivational basis of organizational citizenship behavior” en *Research in Organizational Behavior*, 1990, Vol. 12, pp. 43-72.
- Organ, D. W. *Organizational citizenship behavior: the good soldier syndrome*. Massachusetts, MA, Lexington book, 1998.
- Padovam, V. A. R. Antecedentes de bem-estar no trabalho: percepções de suportes e de justiça. 122f. Dissertação (Mestrado em Psicologia da Saúde) – Universidade Metodista de São Paulo, São Paulo, 2005.
- Paschoal, T., Torres, C. V.; Porto, J. B. “Felicidade no trabalho: relações com suporte organizacional e suporte social” en *RAC – Revista de Administração Contemporânea*, 2010, art. 4, pp. 1054-1072.
- Pilati, R.; Laros, J. A. “Modelos de Equações Estruturais em Psicologia: Conceitos e Aplicações” en *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 2007, Vol. 23, n. 2, pp. 205-216.
- Podsakoff, P. M. et al. “Organizational citizenship behaviors: a critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research” en *Journal of Management*, 2000, Vol. 26, n.3, pp. 513-563.
- Podsakoff, N. P. et al. “Individual and organizational-level consequences of organizational citizenship behaviors: a meta-analysis” en *Journal of Applied Psychology*, 2009, Vol. 94, pp. 122-141.
- Porto, J. B.; Tamayo, A. “Desenvolvimento e validação da escala de civismo nas organizações” en *Estudos de Psicologia*. Natal, 2003, Vol. 8, n. 3, pp. 393-402.
- Rhoades, L.; Eisenberger, R. “Perceived Organizational Support: A Review of the Literature” en *Journal of Applied Psychology*, 2002, Vol. 87, n. 4, pp. 698-714.
- Rodriguez, M. S.; Cohen, S. *Social Support*. Encyclopedia of mental health. New York, Academia Press, 1998, Vol. 3.
- Rowe, D. E. O.; Bastos, A. V. B. “Vínculos com a carreira e a produção acadêmica: comparando docentes de IES públicas e privadas” en *RAC – Revista de Administração Contemporânea*, 2010, Vol. 14, n. 6, pp. 1011-1030.
- Seeman, T. E. “Social Support and social conflict” en revista on line <<http://www.macses.uesf.edu/Research/Psychosocial/notebook/socsupp.html>> 1998. Consulta: 26/10/2013.
- Seidl, E. M. F.; Tróccoli, B. T. “Desenvolvimento de escala para avaliação do suporte social em HIV/Aids” en *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 2006, Vol. 22, n. 3, pp. 317-326.
- Schumacker, R. E., Lomax, R. G. *A beginner’s guide to structural equation modeling*. New Jersey, Lawrence Erlbaum, 1996.
- Siqueira, M. M. M. “Antecedentes de comportamentos de cidadania organizacional: a análise de um modelo pós-cognitivo”. 1995. 198 f. Tese (Doutorado em Psicologia). Universidade de Brasília, Brasília.
- Siqueira, M. M. M. “Proposição e análise de um modelo para comportamentos de cidadania organizacional” en *RAC – Revista de Administração Contemporânea*, 2003, Edição Especial, pp. 165-184.
- Smith, C. A.; Organ, D. W.; Near, J. P. “Organizational citizenship behavior: its nature and antecedents” en *Journal of Applied Psychology*, 1983, Vol. 68, pp. 653-663.
- Tamayo, M. R.; Tróccoli, B. T. “Exaustão emocional: relações com a percepção de suporte organizacional e com as estratégias de coping no trabalho” en *Estudos de Psicologia*, 2001, Vol. 7, n. 1, pp. 37-46.
- Yaghoubi, N. M. et al. “The Relationship between Organizational Citizenship Behavior (OCB) and Social Capital (SC)” en *American Journal of Scientific Research*, 2011, Vol. 24, pp. 121-126.

# EL ACOSO MORAL LABORAL EN LAS ORGANIZACIONES PRIVADAS DE LA CIUDAD DE ROSARIO

**Cora L. Odetto\***

**RESUMEN:** Hoy en día la violencia laboral representa uno de los mayores obstáculos que atraviesan las organizaciones para poder garantizar el desarrollo pleno de sus trabajadores. El acoso moral laboral es una de las formas más graves de violencia al incidir negativamente sobre la salud psicofísica de los trabajadores y repercutir negativamente en la organización. Esta práctica no es novedosa, ha existido desde siempre pero permanecía oculta por miedo, vergüenza o por el propio desconocimiento. Este trabajo de investigación se propone analizar cuál es el nivel de conocimiento respecto a la problemática del acoso moral laboral con el que cuenta el profesional que integra las áreas de Recursos Humanos en las organizaciones privadas nacionales de la ciudad de Rosario consultadas. Este interrogante se plantea con el fin de poder determinar si los profesionales de Recursos Humanos cuentan con herramientas conceptuales que les permitan poder asesorar a las organizaciones en la identificación, prevención y desarrollo de planes de acción ante esta problemática.

**Palabras clave:** violencia laboral - organizaciones-acoso moral laboral - conocimiento - Recursos Humanos

**ABSTRACT:** Today workplace violence is one of the biggest obstacles that organizations face to ensure the full development of their workers. Labor mobbing one of the most serious forms of violence, has a negative impact on the psychophysical health of workers and negatively affects the organization. This practice is not new, it has always existed but was hidden by fear, shame or ignorance. This research aims to analyze what level of knowledge regarding the problem of labor mobbing have the professionals that integrate the areas of Human Resources in domestic private organizations consulted in the city of Rosario. This question arises in order to determine whether HR professionals have conceptual tools that enable them to advise organizations in the identification, prevention and development of action plans against this problem.

**Keywords:** workplace violence - organizations - labor mobbing - knowledge - Human Resources

## Introducción

El trabajo es proveedor de desarrollo y realización personal. La base fundamental para que esto se logre es que pueda ser realizado en condiciones decentes y humanas. En la actualidad el poder alcanzar estas condiciones se encuentra obstaculizado por la existencia de diversas prácticas organizacionales, entre ellas la violencia laboral. Dentro de ella encontramos al acoso moral laboral el cual configura una grave violación a los derechos humanos y atenta contra el trabajo digno y decente.

---

\* Cora L. Odetto es Licenciada en Relaciones Laborales por la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano. E-mail: coraodetto@hotmail.com

Esta problemática atraviesa por un período de recrudescencia y agravamiento por diversos factores del contexto a nivel mundial, como ser: crisis económicas, precariedad del empleo, la búsqueda de la productividad máxima, etc. Estos cambios en el mercado laboral son el punto de partida para unas condiciones radicalmente diferentes, pero aun ante las mismas el trabajo debe valorarse en su dimensión de autorrealización y dignidad.

El acoso moral laboral no es un problema tan solo del individuo que lo padece o del acosador que lo desencadena, sino que implica un síntoma de que las cosas no marchan bien en la manera de organizar el trabajo, en la selección de los directivos, en el establecimiento de los valores, cultura y el estilo de liderazgo organizacional.

Debido al escaso conocimiento que se tiene acerca del proceso de acoso moral laboral y tomando en cuenta las graves secuelas que éste genera es relevante trabajar en su difusión y concientización.

Es fundamental que las organizaciones, a través de los profesionales de las áreas de Recursos Humanos, estén interiorizadas y capacitadas sobre la problemática del acoso moral laboral. Dichos profesionales deben poder asesorar y contribuir en la construcción de herramientas de prevención, diagnóstico y resolución ante situaciones de este tipo.

### **Trabajo decente**

Es importante comenzar definiendo en qué consiste el trabajo decente dado que el acoso moral laboral menoscaba la dignidad del trabajador e impide la consecución de sus derechos plenos y su desarrollo como tal.

Trabajo decente es aquel que se realiza en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana<sup>1</sup>.

De acuerdo al concepto planteado por la OIT, este establece que no es trabajo decente aquél que se realiza sin respeto a los principios y derechos fundamentales, ni el que no permite un ingreso justo y proporcional al esfuerzo realizado sin discriminación de género o de cualquier otro tipo<sup>2</sup>.

### **Violencia laboral**

Según la Oficina de Asesoramiento sobre Violencia Laboral del Ministerio de Trabajo de la República Argentina (OAVL), violencia laboral es: “toda acción, omisión o comportamiento, destinado a provocar, directa o indirectamente, daño físico, psicológico o moral a un trabajador o trabajadora, sea como amenaza o acción consumada”<sup>3</sup>.

### **Antecedentes sobre acoso moral laboral**

Uno de los primeros nombres que se le dio a la problemática fue el de *mobbing*. Este término fue introducido por el zoólogo-etólogo Konrad Lorenz en los años sesenta. El concepto fue obtenido como resultado de la extrapolación de observaciones realizadas en especies animales en libertad, principalmente aves, para referirse al comportamiento agresivo de ciertos grupos de animales más pequeños amenazando a un animal más grande.

En los años sesenta Peter Heinemann, médico sueco, retoma este concepto para describir la conducta hostil entre niños en el ámbito escolar.

En 1984, Heinz Leymann, psicólogo alemán, realiza diversos estudios sobre la violencia psicológica en el trabajo y utiliza el término *mobbing* para referirse a las formas severas de acoso en las organizaciones.

Marie France Hirigoyen designa a esta problemática con el nombre de “acoso moral laboral”, siendo este término el elegido para nombrar a la problemática durante la realización de este trabajo.

### **Concepto de acoso moral laboral**

La psicoanalista y psiquiatra francesa Marie France Hirigoyen aporta la siguiente definición del acoso moral laboral, entendiendo por él: *“toda conducta abusiva (gesto, palabra, comportamiento, actitud...) que atenta, por su repetitividad o sistematización, contra la dignidad o la integridad psíquica o física de una persona, poniendo en peligro su empleo o degradando el ambiente de trabajo”*<sup>4</sup>.

Se caracteriza por:

- ser sistemático y reiterado<sup>5</sup>
- se da en pequeñas dosis
- la existencia de intencionalidad
- el ataque personal
- la invisibilidad

### **Sujetos. Perfiles**

En las situaciones de acoso moral laboral generalmente intervienen dos sujetos principales: el acosador, sujeto activo, quien lleva a cabo los ataques, y el acosado, sujeto pasivo, quien es objeto de los mismos.

Iñaki Piñuel indica que aquellos sujetos que llevan a cabo el acoso responden al perfil de un psicópata organizacional que emplea técnicas de ataques sutiles, manipulando el entorno para conseguir aliados entre los compañeros de trabajo o su silencio ante dicha situación<sup>6</sup>.

Respecto a las personas acosadas, Marie France Hirigoyen establece que un empleado corre mayor riesgo de ser el objetivo de acoso moral cuando por lo que es o por lo que parece ser molesta a otra persona o altera el equilibrio del grupo<sup>7</sup>.

Retomando a Piñuel, éste sostiene que, en base a diversos estudios e investigaciones realizadas, los acosadores suelen seleccionar casi siempre un mismo perfil de personas cuyo modo de vivir, situación familiar, capacidades técnicas, talentos, carisma, etc. despiertan en ellos sentimientos de inadecuación, complejo de inferioridad, sentimientos de celos y envidia<sup>8</sup>.

### **Tipología**

El psicólogo Heinz Leymann establece distintos tipos de acoso en función del rango laboral de los sujetos que intervienen<sup>9</sup>.



- a) Acoso vertical: los sujetos se encuentran en diferente nivel jerárquico. Se puede dar en dos variantes:
- Descendente: se produce cuando un empleado jerárquico inferior es acosado por uno o varios trabajadores que ocupan posiciones superiores en la jerarquía.
  - Ascendente: un empleado de un nivel jerárquico superior es acosado por uno o varios de sus subordinados. Si bien constituye un comportamiento poco habitual en las relaciones laborales, esta clase de acoso se puede explicar por la dificultad de los subordinados de aceptar a la persona que ocupa el nivel superior. Suelen darse en caso de fusiones y adquisiciones o en casos donde el nivel de mando es de menor edad que el grupo.
- b) Acoso horizontal: se produce cuando un empleado es acosado por uno o varios compañeros que ocupan su mismo nivel jerárquico. Aquí hay que considerar que el impacto será mayor si se trata de la conducta de un grupo contra un solo individuo.

### **Origen y causas**

Para explicar por qué se produce el acoso moral laboral es necesario desarrollar modelos teóricos que integren tanto los factores individuales como organizacionales.

Los psicólogos Bernardo Moreno Jiménez, Alfredo Muñoz Rodríguez, Eva Garrrosa Hernández y María Eugenia Morante Benadero han desarrollado tres enfoques para poder conceptualizar y explicar el origen del acoso<sup>10</sup>.

- 1) En función de la personalidad de la víctima y del acosador: postulando una fuerte vinculación entre ciertas deficiencias o carencias personales y la aparición de acoso.
- 2) En base a las características inherentes a las relaciones interpersonales: en las organizaciones la complejidad de las relaciones interpersonales, la competitividad y las exigencias llevan a roces y discrepancias entre sus miembros, lo cual puede derivar en situaciones de acoso.
- 3) En base a las características del entorno socio-laboral: esta aproximación concibe al acoso como originado principalmente por los factores organizacionales, siendo las características personales los moduladores de la intensidad de la vivencia de dicha problemática.

Dentro de este enfoque encontramos cuatro elementos:

- Organización del trabajo: se sitúa al origen del problema como consecuencia de determinados ambientes laborales. Se ha demostrado que es más frecuente que ocurra en organizaciones grandes y burocráticas.
- Cultura corporativa: es una de las variables más influyentes en la aparición del acoso moral. Los efectos de una cultura corporativa son básicamente positivos; sin embargo en organizaciones donde existe una cultura muy fuerte pueden convertirse en negativos cuando algún integrante de la misma decida romper con las normas y reglas del grupo. Esto puede indirectamente conducir a conductas de

acoso moral laboral.

- Liderazgo: suele haber una clara relación entre el estilo de liderazgo y la ocurrencia del acoso. El acoso moral prospera en entornos donde los supervisores no han desarrollado políticas sobre gestión del conflicto, principalmente en estilos de liderazgo del tipo autoritario y rígido.
- Entorno socioeconómico: esta perspectiva afirma que la aparición del acoso es comprensible si se tienen en cuenta los cambios del trabajo moderno y el impacto que provoque en los trabajadores. En entornos laborales competitivos la sensación de inseguridad se incrementa, lo que hace que los trabajadores teman por sus puestos. Se establece un clima de desconfianza entre los miembros, lo que puede incidir en la aparición de conductas abusivas.

### **Métodos y acciones de acoso moral laboral**

Marie France Hirigoyen clasifica las conductas hostiles en distintas categorías<sup>11</sup>.

- a) Atentar contra las condiciones de trabajo: por lo general, los primeros actos de acoso se dan a través de estas acciones. Se pretende poner en evidencia a la persona para que parezca incompetente.

Acciones:

- se le retira autonomía al trabajador
- no se le transmite información útil para la realización de las tareas
- se le niega el acceso a los instrumentos de trabajo
- se le asignan tareas superiores a sus competencias

- b) Aislamiento y rechazo de la comunicación: se intenta que el empleado quede aislado para que no pueda hallar apoyo y ayuda para resolver la situación.

Acciones:

- sus superiores y colegas dejan de hablarle
- se rechaza el contacto visual
- se la instala apartada de los demás
- la comunicación se da solo por escrito

- c) Atentados contra la dignidad: estos comportamientos raramente son objeto de respuesta por parte de las personas que se hallan en el punto de mira, dado que sienten vergüenza y no se atreven a reaccionar.

Acciones:

- se utilizan observaciones despectivas para calificarla
- se realizan gestos de desprecio dirigidos a ella
- se hacen circular rumores sobre ella
- se critica su vida privada

### **Fases de evolución del acoso moral laboral**

En un proceso típico de acoso moral laboral se pueden encontrar siete fases en su evolución, de acuerdo con la elaboración propuesta por Marina Pares<sup>12</sup>.

- 1) *Fase de seducción*: el acosador realiza estrategias de seducción dirigidas a la víctima para poder conocer sus debilidades, pero también están destinadas a su entorno para poder llegar a convertirlo en aliado.
- 2) *Fase de inicio o de incidentes críticos*: la situación desencadenante del acoso suele verse como un desencuentro entre personas que en un momento determinado adquiere mayor proporción, dando la imagen de un conflicto puntual que comienza a escalar. Es una etapa donde los comportamientos se encuentran latentes.

En toda organización es normal que aparezcan roces, fricciones y diferencias de opinión entre sus miembros. Esto se puede solventar de manera positiva a través del diálogo. Por el contrario, si no se verbaliza puede ser el comienzo de un problema más profundo que tiene posibilidades de estigmatizarse; es aquí cuando se pasa a la tercera etapa del acoso.

- 3) *Fase de acoso*: el acoso propiamente dicho comienza durante esta etapa. Se comienzan a dar en forma progresiva los comportamientos negativos del acosador hacia la víctima.

El primer síntoma que la víctima presenta en esta etapa es la desorientación al no comprender la situación que atraviesa. Tiende a recurrir a sus relaciones más cercanas esperando la ayuda necesaria pero suele encontrar una incompreensión del problema.

Se debate entre dos alternativas: por un lado la negación del problema por su incredulidad ante la situación y por otro lado considerar un enfrentamiento abierto hacia el acosador con el riesgo de que se generalice a la opinión pública del resto de la organización. Este es uno de los momentos cruciales para acabar con el acoso sin que todavía se produzcan daños difíciles de reparar.

- 4) *Fase de trascendencia*: es fundamental la respuesta del entorno laboral, ya que será éste el que determine la resolución rápida del acoso o su implantación. Esto se debe a que los cómplices directos e indirectos magnifican las consecuencias de la conducta arbitraria al permitir las actuaciones del causante del acoso. Por lo tanto, el entorno es un elemento clave en el desarrollo o en la resolución del acoso moral laboral.
- 5) *Fase de actuación e intervención de la organización*: la organización es la principal responsable dentro de la dinámica del acoso moral; por lo tanto, es partícipe o es cómplice por acción u omisión y deberá responsabilizarse por los daños que sufra la víctima.

Una vez que la organización toma conocimiento de que algo está ocurriendo puede optar por actuar en dos sentidos.

- Intervención positiva: se realiza una investigación y análisis detallado de la situación y si se comprueba que ocurre acoso moral laboral se toman las medidas disciplinarias adecuadas para la situación.
- Intervención negativa: no se investiga la situación, con lo cual se suele ver a la víctima como aquella que origina el conflicto y de esta manera la organización pasa a formar parte del entorno que acosa pasiva o activamente.

6) *Fase de marginación o abandono de la organización:* muchas víctimas, no pudiendo resistir el acoso, desasistidas por la empresa y aisladas por su entorno profesional y social deciden terminar con la relación laboral por sí mismos y presentan su renuncia. En este punto la única solución posible para ellos es la autoexclusión del mercado laboral.

Por otro lado, están quienes se resisten a abandonar la organización por temor a no conseguir un nuevo empleo. Permanecen en la organización pero sin enfrentar al problema, con lo cual comienzan a caer en bajas laborales debido a los problemas de salud relacionados. A su vez esto impacta en la productividad individual, lo cual implica una gran probabilidad de ser despedido, dado que la organización dispone de más argumentos para responsabilizar del conflicto a la víctima.

La mayoría de los investigadores que estudian este problema coinciden en señalar que el acoso suele finalizar con la salida de la víctima de la organización a mediano plazo.

7) *Fase de recuperación:* el primer paso para lograr la recuperación es poder hablar de lo que está ocurriendo. El hacer visible lo invisible y denunciar este proceso es un alivio para la persona acosada. El conocimiento del acoso moral como fenómeno social más allá del conflicto individual también es un aporte importante para la recuperación.

Es fundamental que quienes padecen estas situaciones realicen un tratamiento adecuado con personal especializado que trabaje en la desactivación emocional y el recupero de la autoestima. Para conseguirlo se trabaja el pensamiento positivo, el control del estrés y la asertividad.

### **Consecuencias**

Los efectos negativos del acoso moral laboral pueden ser de distinta naturaleza y afectan no sólo al trabajador involucrado sino también a su entorno familiar, social e inclusive a la organización.

- Para el trabajador esta situación impacta en distintos aspectos:

A nivel salud algunos de los estados psicosomáticos y enfermedades que pueden aparecer son:

- Efectos cognitivos e hipereacción psíquica: pérdida de memoria, dificultad de concentración, decaimiento y depresión.
- Trastornos diversos del sistema nervioso: dolores de estómago, abdominales, náuseas, sudoración.
- Síntomas de desgaste físico: dolores lumbares, cervicales y musculares.
- Trastornos del sueño: sueño interrumpido, pesadillas.
- Cansancio y debilidad: fatiga crónica, debilidad y desmayos.

A nivel social suelen aparecer ciertos trastornos en la conducta social. Algunos de los comportamientos más comunes son:

- Susceptibilidad
- Hipersensibilidad
- Aislamiento
- Irritabilidad
- Agresividad

Dentro de estos trastornos el estrés postraumático es uno de los más graves debido a que la persona revive continuamente en su mente las escenas de humillación vividas durante el proceso de acoso, provocándole sentimientos de angustia y una reactividad fisiológica. Años después, persisten en las víctimas conductas de miedo o de evitación para huir de todo aquello que pueda recordarles la agresión sufrida.

A nivel laboral el acoso produce individuos insatisfechos, desmotivados e improductivos, lo cual repercute negativamente en el ámbito laboral.

Algunos de los efectos:

- Disminución de la calidad y cantidad del trabajo producido
  - Descenso de la creatividad e innovación
  - Mayor ausentismo y bajas laborales
  - Mayor probabilidad de sufrir accidentes laborales
- Para la organización el acoso genera costos económicos de forma directa o indirecta debido a:
    - Reducción en la eficiencia y productividad
    - Descenso del nivel de compromiso de los empleados hacia la organización
    - Mal clima laboral interno
    - Aumento del ausentismo
    - Publicidad negativa y mala reputación ante la opinión pública
    - Gastos derivados de acciones legales iniciadas por empleados damnificados
  - Para el núcleo familiar y social:
    - Aumento de la conflictividad y malestar en las relaciones familiares
    - Abandono de las responsabilidades y compromisos familiares

- Retraimiento hacia el entorno

### **Medidas de acción**

Las organizaciones, a través de sus áreas de Recursos Humanos, deben poder prevenir, detectar y resolver cuestiones relacionadas con los procesos de acoso moral en los ámbitos laborales.

Es importante que se sigan ciertos pasos para poder actuar correctamente.

- 1) Detección de la situación de acoso: el primer paso consiste en saber distinguir cuándo se produce acoso.

Es fundamental el rol del área de supervisión, ya que debe ser capaz de detectar en forma temprana los síntomas de acoso moral laboral. Deben saber escuchar al empleado y hacer caso a las denuncias o quejas sobre personas agresivas a tiempo. A su vez, el área de Recursos Humanos puede desarrollar diversas herramientas que colaboren en la detección, como:

- Evaluación de desempeño estilo *feedback* 360°: permite medir el estilo de dirección y de comportamientos donde pares, superiores y colaboradores participen del proceso de evaluación.
- Gestionar un sistema de comunicaciones internas: es más fácil detectar este tipo de comportamientos si se está en contacto y se mantiene una relación fluida con los trabajadores.
- Realizar encuestas de clima laboral: permiten detectar fallas o disminución de la motivación y el sentido de pertenencia de los colaboradores hacia la organización.
- Elaborar indicadores de ausentismo: un índice alto puede señalar que el clima interno no es del todo saludable.

- 2) Investigar: realizar un análisis causal de la situación que permita conocer a fondo el problema y poder así efectuar un diagnóstico adecuado.

Relevar información sobre:

- Características personales y comportamientos del trabajador acosado y del acosador
- Análisis y condiciones de trabajo del puesto actual del empleado
- Sucesión y frecuencia de los acontecimientos traumáticos que originan del problema

El empleo de cuestionarios y el ajuste a los criterios establecidos proporcionará diagnósticos adicionales para analizar si la persona padece de acoso moral laboral.

- 3) Recolección de pruebas: este paso suele ser dificultoso por diversos motivos, como



por ejemplo:

- En la mayoría de los casos se cuenta únicamente con el testimonio de la persona acosada
- No suele haber testigos de la situación, y en caso de que haya no se comprometen por temor a represalias
- No suele haber evidencias físicas

4) Ejecutar medidas de acción: una vez obtenidas las pruebas suficientes es necesario actuar. Se deben tomar decisiones firmes y medidas disciplinarias que actúen como sancionadoras hacia las personas que han originado situaciones de acoso moral laboral.

### **Prevención**

Las medidas preventivas contra el acoso moral laboral tienen como objetivo lograr un entorno laboral positivo, definiendo procedimientos ágiles para la solución de los problemas de violencia que se constaten e impedir su repetición.

Como acciones específicas para prevenir el acoso es necesario que las organizaciones cuenten con:

- Ambiente laboral sano que fomente el respeto mutuo entre los miembros
- Supervisión capacitada e idónea para el puesto: aquellas personas que aspiran a -o se desempeñan en- cargos jerárquicos deben contar con formación adecuada en relaciones laborales, intervención y resolución de conflictos. Quienes carecen de estas habilidades temen perder su puesto porque conocen sus limitaciones y actúan en función de sus temores y no en función de las necesidades de la organización.
- Proceso de selección de personal en sintonía con los valores de la organización. Se recomienda el uso de técnicas de selección objetivas que permitan identificar a las personas más aptas para cada puesto, especialmente los puestos de supervisión que implican responsabilidad sobre otras personas. En este sentido es posible seleccionar a aquellos individuos con menor probabilidad de exhibir tendencias autoritarias y agresivas hacia compañeros y subordinados<sup>13</sup>.
- Código de conducta o de ética<sup>14</sup>: éste puede incluir el compromiso ético de todo el personal, incluido el personal jerárquico, de no realizar conductas hostiles o intimidatorias en contra de un subalterno o compañero de trabajo y definir claramente las consecuencias de su incumplimiento con las sanciones correspondientes. No se habla de imponerles una mora a los empleados sino de establecer límites; de esta manera, todos pueden anticiparse a las posibles consecuencias de su conducta para con el otro.
- Procedimiento interno frente a situaciones de acoso moral laboral: este medio les brindará a los empleados las herramientas necesarias y les indicará cuáles son los canales para poder tratar adecuadamente estos temas. Debe contener

reglas claras y públicas garantizando el derecho del empleado a efectuar denuncias de violencia sin temor a represalias.

- Organización capacitada en la problemática: instruir y formar a todos los empleados en cuanto al significado y la problemática del acoso moral laboral.

### **Marco legal argentino**

En Argentina no existe aún una legislación laboral de alcance nacional que regule y sancione la figura de acoso moral laboral. Esta figura es reciente y ha surgido de la propia doctrina de jueces.

Esta ausencia de normas genera situaciones de incertidumbre jurídica tanto para los trabajadores acosados como para las organizaciones.

En el orden nacional existe un complejo de leyes y decretos que en su conjunto tienden a la protección del trabajador.

- Constitución nacional, art. 14 bis: establece que se aseguran al trabajador condiciones dignas y equitativas de labor.
- Ley de contrato de trabajo 20.744, art. 4: hace referencia en su segundo párrafo a privilegiar la faz dignificante del trabajo del hombre desplazando a un lugar secundario la mera relación de intercambio y el fin económico.
- Ley 26.485, art 6, inciso c. Protección integral a las mujeres: dicho artículo refiere al hostigamiento psicológico con el fin de lograr la exclusión.
- Ley 25.392. Ley Actos discriminatorios
- Ley provincial de Santa Fe 12.434 Violencia laboral y Decreto reglamentario 1040. La misma tiene como ámbito de aplicación a la Administración Pública del Estado provincial.

### **Metodología**

El problema planteado para el trabajo de investigación es el siguiente:

*En el último trimestre del año 2014, las áreas de RRHH de organizaciones privadas nacionales de Rosario consultadas, ¿cuentan con los conocimientos necesarios para poder afrontar situaciones de acoso moral laboral en el seno de ellas?*

La población objeto de este trabajo de investigación son los profesionales que componen las áreas de Recursos Humanos de empresas privadas nacionales de la ciudad de Rosario

Para este trabajo se optó por limitarse sólo a aquellas organizaciones de origen nacional apartando del universo de estudio a las organizaciones multinacionales o de origen extranjero. Este criterio se fundamenta en nuestra creencia de que dichas organizaciones cuentan con políticas desarrolladas y avanzadas en lo que respecta a la problemática del acoso moral laboral. Entendemos que no ocurre esto en las empresas locales por ser una temática de reciente difusión en nuestro país y principalmente en la ciudad de Rosario.

Respecto al problema definido se establece la siguiente hipótesis:

Las áreas de RRHH de las organizaciones privadas de Rosario consultadas durante el trimestre octubre a diciembre 2014 no están actualmente capacitadas para afrontar de manera efectiva situaciones de acoso moral laboral dado que no tienen conocimientos sobre dicha problemática.

Para poder comprobar o rechazar esta afirmación se llevó a cabo un trabajo de investigación en catorce organizaciones de la ciudad de Rosario de origen privado y nacional, durante el trimestre octubre, noviembre y diciembre del año 2014.

Para la toma de la muestra se optó por el muestreo no probabilístico por conveniencia. Debido al grado de sensibilidad y hermetismo que existe en torno a la problemática de acoso moral laboral se ha decidido trabajar con empresas donde se contaba previamente con un contacto que permitiera un acercamiento más directo y confiable hacia las áreas de Recursos Humanos.

Como herramienta para la recolección de los datos se utilizó el cuestionario mixto, con preguntas del tipo cerradas y abiertas. Éste fue enviado a catorce organizaciones de la ciudad de Rosario con las características ya mencionadas.

Para resguardar la identidad de las organizaciones consultadas se optó por no incluir los nombres de éstas durante el trabajo de investigación. Esta decisión se basó en considerar que el tema planteado tiene un carácter sensible a la hora de expresarse respecto al mismo ante una persona externa ajena a la organización.

### **Análisis de los resultados**

En esta sección se presentan de forma acotada los datos obtenidos a través de los cuestionarios enviados a las organizaciones consultadas para este trabajo de investigación.

Respecto a la población encuestada podemos indicar que poseen las siguientes características.

Edad	promedio 34 años (rango de 20 a 50 años)
Género	79% femenino, 21% masculino
Formación profesional	58% Recursos Humanos, 16% Psicología, 28% otras
Actividad económica	Industrial, transporte, comercial, agropecuaria, salud

Cabe resaltar que más de la mitad de los profesionales consultados poseen formación universitaria específica en Relaciones Laborales / Recursos Humanos.

La instrucción académica universitaria adquirida les otorga a los profesionales de Recursos Humanos los conocimientos y herramientas necesarias para poder asesorar en lo concerniente a la prevención y solución de conflictos en las relaciones laborales.

A través de las respuestas ofrecidas a los interrogantes planteados en el cuestionario obtuvimos los siguientes resultados<sup>15</sup>:

1. *¿Reconoce la existencia de situaciones de violencia en el ámbito laboral?*

Respuestas:

57% Sí

43% No

2. *¿Conoce de qué se trata la problemática del acoso moral laboral?*

Respuestas:

93% Sí

7% No. En cuanto a esta persona cabe resaltar que es un profesional que no posee formación específica en Recursos Humanos.

3. *En caso de responder de forma afirmativa, indique qué entiende por dicha problemática*

Aquellos que afirmaron conocer acerca del acoso moral laboral optaron por definirla en su mayoría como:

- violencia psicológica
- hacia personas de menor o igual rango<sup>16</sup>
- agresión constante y sistemática
- provoca un daño y malestar en quien la padece

4. *Indique qué propuestas de acción considera Ud. que debería realizar su organización ante una situación de acoso moral laboral*

Propuestas sugeridas

- Dialogar con las partes involucradas
- Analizar la situación desde el área de RRHH
- Acciones disciplinarias de acuerdo a la gravedad del hecho
- Brindar contención y ayuda a la persona afectada
- Contratar personal especializado para ayudar a resolver el problema
- Trabajar en la prevención

5. *¿Considera que su organización cuenta con las herramientas adecuadas para prevenir situaciones de acoso moral laboral? Justifique*

Respuestas:

57% Sí, debido a:

- Cultura organizacional tendiente al respeto
- Comunicación fluida entre los miembros
- Realización de test psicológicos durante la selección de personal
- Código de ética interno

43% No, debido a:

- Ausencia de capacitación y formación sobre la problemática
- No hay toma de conciencia sobre la existencia de la problemática
- No existe un canal confiable e idóneo que lidere estas situaciones
- No es un tema que interese a los directivos

## **Conclusiones**

Los datos obtenidos en nuestro trabajo de campo nos han permitido arribar a tres conclusiones principales:

1. Rechazo de la hipótesis planteada: se pudo observar que los profesionales consultados poseen conocimientos y nociones acerca de la problemática de acoso moral laboral.

Esta afirmación se fundamenta en que las definiciones y propuestas brindadas se alinean y condicen con la teoría desarrollada a lo largo de este trabajo.

2. Necesidad de profundizar el conocimiento acerca de la problemática por parte de todos los niveles de la organización, especialmente el área directiva.
3. Generar concientización sobre la prevención de la problemática: se observó que muchas organizaciones no realizan acciones preventivas contra el acoso moral laboral principalmente por desconocimiento y por considerarlo un tema de baja relevancia.

## **Recomendaciones y propuestas de acción**

Para desarrollar y profundizar el conocimiento acerca del acoso moral laboral se propone trabajar en diversos aspectos.

- A nivel educativo académico universitario: inclusión de la problemática en los programas de estudio de asignaturas dictadas en la carrera de Recursos Humanos/ Relaciones Laborales, por ejemplo Psicología Laboral, Derecho Laboral, etc.
- A nivel formación profesional:
  - lectura de bibliografía sobre la problemática
  - interconsultas con profesionales especializados en materia de acoso moral laboral
  - análisis de jurisprudencia al respecto
  - realizar campañas de difusión a través de jornadas de actualizaciones profesionales
- A nivel organizacional: llevar a cabo charlas informativas de concientización sobre la problemática en todos los niveles jerárquicos<sup>17</sup>.

Para trabajar sobre las medidas de prevención se propone:

- Mayor presencia y participación de la organización en la gestión de conflictos internos
- Monitorear y analizar niveles de ausentismo
- Fomentar la comunicación interna y desarrollar canales de comunicación eficaces
- Desarrollar un clima laboral sano
- Selección de personal enfocada en valores internos de la organización como: trabajo en equipo, respeto hacia el otro, comunicación.
- Comunicar y establecer una política de tolerancia cero ante la violencia y especialmente ante el acoso moral laboral.

Estas alternativas de acción, si bien no son taxativas, deberán tomarse en forma conjunta adaptándolas a la estructura y la cultura de cada organización.

## **Reflexiones y consideraciones finales**

Nuestra sociedad se encuentra viviendo tiempos altamente conflictivos en todos los espacios donde se relaciona el ser humano, y el ámbito laboral no se encuentra exento.

Los casos de violencia laboral son cada vez más frecuentes y en el último tiempo se han ido multiplicando los reclamos judiciales ante situaciones de acoso moral laboral.

En el pasado ha sido un tema sobre el que se prefería no hablar, pero hoy comienza a salir a la luz gracias a aquéllos que se animan a denunciarlos y también debido a los diversos medios de comunicación, que permiten una fluidez inmediata de la información.

En contrapartida, como todo asunto sobre el cual se comienza a observar una pronta difusión, se corre el riesgo de incurrir en generalizaciones. Catalogar cualquier acción de índole agresiva como acoso moral sin que implique que lo sea puede causar que se diagnostique de forma errónea la situación, y además se corre el riesgo de que la problemática pierda credibilidad.

Para evitar confusiones y malinterpretaciones en la utilización del concepto es fundamental que exista una comprensión clara y precisa acerca de él.

Como hemos desarrollado previamente, para que pueda hablarse de acoso moral laboral es preciso que estemos ante un comportamiento reiterativo y que tenga como finalidad y resultado dañar la autoestima y reputación del empleado.

El conocimiento acerca de la problemática de acoso moral laboral les permitirá a las organizaciones poder identificar estas situaciones, efectuar un diagnóstico apropiado y diseñar medidas de prevención adecuadas. Aquí juegan un rol fundamental los profesionales que se desempeñan en las áreas de Recursos Humanos, ya que cuentan con herramientas y habilidades para gestionar y elaborar medidas al respecto.

El compromiso de toda organización en gestionar una política de tolerancia cero respecto a la violencia laboral es un primer gran paso para erradicarla de los ambientes laborales.

Como reflexión final quisiera citar un fragmento del Prólogo del Informe Mundial sobre la Violencia de la Organización Mundial de la Salud redactado por Nelson Mandela: “Muchas personas que conviven con la violencia casi a diario la asumen como consustancial a la condición humana, pero no es así. Es posible prevenirla como también reorientar por completo las culturas en las que impera. Los gobiernos, las comunidades y los individuos pueden cambiar la situación”<sup>18</sup>.

*Recibido: 10/11/15. Aceptado: 20/04/16.*

## **NOTAS Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

<sup>1</sup> Somavia, Juan. “Un trabajo decente para todos en una economía globalizada: una perspectiva de la OIT”, documento presentado a la Tercera Conferencia Ministerial de la OMC (30 nov.- 3 dic. 1999), en: <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle.htm#note1>

<sup>2</sup> Organización Internacional del Trabajo. “El Programa de Trabajo Decente” en: <http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>



- <sup>3</sup> Oficina de Asesoramiento sobre Violencia Laboral. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina, en: <http://www.trabajo.gov.ar/oav/>
- <sup>4</sup> Hirigoyen, Marie France. *El acoso moral en el trabajo. Distinguir lo verdadero de lo falso*. Buenos Aires, Paidós, 2006, p.70.
- <sup>5</sup> El psicólogo alemán Heinz Leymann afirma que es preciso que una o más de dichas situaciones se repitan como mínimo una vez por semana y a lo largo de un plazo mínimo de seis meses.
- <sup>6</sup> Piñuel, Iñiqui. *Mobbing: Como sobrevivir al acoso psicológico en el trabajo*. Madrid, Sal Terrae, 2001, p.67.
- <sup>7</sup> Hirigoyen, Marie France. *El acoso moral...* Op. Cit., p.193.
- <sup>8</sup> Piñuel, Iñiqui. *Mobbing: como sobrevivir...* Op. Cit., p. 113.
- <sup>9</sup> Leymann, Heinz. *La persecución en el trabajo*. Paris. Ed. Seuil, 1996, p. 17.
- <sup>10</sup> Moreno Jiménez, Bernardo; Rodríguez Muñoz Alfredo; Garrosa Hernández, Eva; et al. "Acoso psicológico en el trabajo; una aproximación organizacional". *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*. 2004, vol. 20 , p. 279, en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=231317816001>
- <sup>11</sup> Hirigoyen, Marie France. *El acoso moral...* Op. Cit., p.95.
- <sup>12</sup> Pares, Marina. "Las fases del acoso moral en el trabajo". *V Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo. Mesa Violencia y Trabajo*. Mayo 2006, en: <http://www.acosomoral.org/pdf/Amet06/Paresm19.pdf>
- <sup>13</sup> Aramburu Zabala Higuera, Luis. "Respuesta al acoso laboral. Programa y estrategias", en *Cuadernos de Relaciones Laborales*. 2002, Vol. 20, n° 2; p. 344. en: <http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA0202220337A/32407>
- <sup>14</sup> Documento en el cual se fijan normas que regulan los comportamientos de las personas dentro de una organización, siendo su objetivo principal el de mantener una línea de comportamiento ético uniforme entre los integrantes.
- <sup>15</sup> Estas preguntas forman parte de un total de catorce preguntas incluidas en el cuestionario aplicado. Por una cuestión de espacio solo se incluyen aquellas consideradas las más relevantes para poder arribar a las conclusiones finales.
- <sup>16</sup> En este punto cabe resaltar que existe una falta de conocimiento en lo que refiere a quiénes pueden llevar a cabo el acoso. En este trabajo nadie hace mención al tipo de acoso vertical ascendente el cual se efectúa desde un subordinado hacia un superior jerárquico. Sólo se menciona que el mismo se produce entre compañeros o de superior hacia subordinados.
- <sup>17</sup> Para este punto es de suma utilidad el empleo del Manual de Concientización y Prevención sobre la Violencia Laboral en las Organizaciones. Este documento ha sido elaborado en conjunto por el Ministerio de Trabajo de la Nación y setenta empresas y cámaras empresariales firmantes del Acta de compromiso sobre Trabajo Digno sin Violencia Laboral. Este manual sirve de herramienta orientadora para aquellas entidades que deseen sumarse al desarrollo del conocimiento en la materia y a su prevención. Para acceder a este manual: [http://www.trabajo.gov.ar/downloads/difusion/150703\\_manual\\_violencia\\_laboral.pdf](http://www.trabajo.gov.ar/downloads/difusion/150703_manual_violencia_laboral.pdf)
- <sup>18</sup> Informe Mundial sobre Violencia y la Salud. Washington, D.C., Organización Panamericana de la Salud. Oficina Regional para las Américas de la Organización Mundial de la Salud, 2003, p.7, en: [http://www.who.int/violence\\_injury\\_prevention/violence/world\\_report/es/summary\\_es.pdf](http://www.who.int/violence_injury_prevention/violence/world_report/es/summary_es.pdf)

# CRITERIOS DE SELECCIÓN Y DE CONSUMO ALIMENTARIOS EN PEQUEÑAS CIUDADES DE BRASIL

**Dario de Oliveira Lima-Filho - Filipe Quevedo-Silva - Samara  
Gomes Coelho Ewerling - Wellington Rodrigues da Silva\***

**Resumen:** Este estudio tuvo como objetivo comprobar los criterios de selección de alimentos por parte de los consumidores de pequeñas ciudades de Brasil, así como también identificar la existencia de segmentos de mercado. Para eso, se realizó un estudio cuantitativo-descriptivo con 1.200 familias en 24 pequeñas ciudades de Brasil. Los resultados muestran que los factores determinantes en la selección de alimentos son: salud, precio y sabor, siendo el precio el principal determinante de la selección de alimentos. Además, fueron identificados tres segmentos de mercado.

**Palabras-clave:** desarrollo rural - seguridad alimentaria y nutricional - salud

**Abstract:** *Selection criteria and food consumption in small cities in Brazil*

This study aimed to verify the criteria for food choice by consumers in small Brazilian towns, as well as to identify the existence of market segments. For this purpose, a quantitative-descriptive study, with 1,200 families in 24 small towns in Brazil, was carried out. The results show that the determining factors of food choice are: health, taste and price, being price the main determinant of that choice. In addition, three market segments were identified.

**Keywords:** selection criteria - rural development - food and nutrition security - health

**Resumo:** *Critérios de seleção e consumo de alimentos as cidades pequenas no Brasil*

Este estudo teve como objetivo verificar os critérios de escolha de alimentos pelos consumidores de pequenas cidades do Brasil, bem como identificar a existência de segmentos de mercado. Para tanto, foi realizado um estudo quantitativo-descriptivo junto a 1.200 famílias em

---

\* *Dario de Oliveira Lima-Filho.* Tiene un Doctorado en Administración de Empresas (1999) y una Maestría en Administración de Empresas de la Fundación Getúlio Vargas-SP (1991). Actualmente es profesor asociado en la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul en programas de grado y posgrado en Administración de Empresas y coordinador operativo del Curso de Doctorado Interinstitucional (DINTER) en Administración de Empresas (UNINOVE/UFMS). Tiene experiencia en el área de Administración de Empresas, con énfasis en Mercadología, principalmente en los temas siguientes: comportamiento del consumidor, agroindustrias, estrategia y marketing. Correo electrónico: dariolimafilho@gmail.com

*Filipe Quevedo-Silva.* Estudiante de posgrado (Maestría) en Administración de Empresas de la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). Graduado en Administración de Empresas por la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul (2010). Correo electrónico: admquevedo@hotmail.com

*Samara Gomes Coelho Ewerling.* Estudiante de posgrado (Maestría) en Administración de Empresas de la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). Graduada en Administración de Empresas por la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). Graduada en Tecnología en Marketing por la Universidad para el Desarrollo del Estado y de la Región de Pantanal-Unidep / Anhanguera. Correo electrónico: sasa\_ewerling@hotmail.com

*Wellington Rodrigues da Silva.* Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). Fue becario de Iniciación Científica Junior del CNPq (2011). Correo electrónico: wellington-rs@hotmail.com

24 pequenas cidades no Brasil. Os resultados revelam que os fatores determinantes na escolha de alimentos são: saúde, preço e sabor, sendo o preço o principal determinante da escolha dos alimentos. Além disso, foram identificados três segmentos de mercado: “exigentes limitados”, “ricos conscientes” e “cesta básica”.

**Palavras-chave:** desenvolvimento rural - segurança alimentar e nutricional - saúde

## 1. Introducción

La inseguridad alimentaria está todavía presente en gran parte de los países, incluyendo a Brasil. Se observa que la producción y la oferta mundial de alimentos son capaces de satisfacer las necesidades de toda la población, de tal modo que no debería haber hambre y miseria. Sin embargo, hay una gran cantidad de personas que no consume las necesidades mínimas recomendadas por la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2011).

Esto sucede porque esas personas no tienen acceso y no poseen ingresos para adquirir la cantidad y calidad satisfactorias de alimentos. Por otro lado, se comprueba que hay un consumo superior a las necesidades establecidas por la ONU por parte de países llamados “centrales”. Empero, en ambos casos las personas consumen alimentos sin información adecuada sobre seguridad alimentaria adecuada. El problema de la falta de alimentos para una parte de la población puede ser más un problema social que productivo (ONU, 2011). De hecho, Oliveira y Thébaud-Mony (1997) sugieren que los modelos de consumo actuales están caracterizados por la desigualdad, desde la insuficiencia al desperdicio, generando desequilibrios nutricionales y desnutrición.

Las estadísticas mundiales evidencian que el número de muertes causadas por la falta total de alimentos es mayor que las causadas por conflictos bélicos; sin embargo es menor que las muertes provocadas por alimentación inadecuada (Correia et al., 2003). Maluf et al. (1996) enfatizan que los problemas de salud causados por una alimentación cualitativamente inadecuada son tan graves como los problemas causados por la falta de alimentos. Los hábitos inadecuados y estándares existentes en la sociedad están provocando varios problemas de salud, tales como: obesidad, enfermedades cardiovasculares, cáncer y de enfermedades que pueden tener relación directa con la alimentación inadecuada.

Para garantizar más seguridad alimentaria y nutricional [SAN], así como el acceso de la población brasileña a los alimentos, fue aprobada el 15 de septiembre de 2006 la Ley Orgánica de Seguridad Alimentaria y Nutricional [LOSAN] (Brasil, 2006). Esta ley estableció los principios para la creación del Sistema de Seguridad Alimentaria y Nutricional [SISAN]. Este sistema pretende garantizar los derechos básicos de acceso a alimentos, pues ellos son inherentes a las necesidades básicas del ser humano y, con esto, asegurar la dignidad que está relacionada a la satisfacción de las necesidades básicas del hombre.

Con la vigencia de esta ley se pretende mejorar los métodos de evaluación de la SAN de las poblaciones como modo de conducir las acciones para la evaluación de impactos. La LOSAN asegura el respeto a las culturas alimentarias locales, garantía

de que el acceso a alimentos no prive a las personas de otras necesidades básicas. Para que sea exitosa en sus prerrogativas, es necesaria una integración entre los sectores civiles y públicos, garantizando articulación de modo que se evite que los sectores que actúan aisladamente defiendan intereses particulares.

Según Alvensleben (2002), los principales criterios de selección de alimentos son: necesidades nutricionales, motivos de salud, valor hedónico, conveniencia, seguridad, prestigio y motivos político-ambientales.

En relación a la salud y necesidades nutricionales, el consumo de alimentos es condición indispensable para el mantenimiento de la vida humana, pues las personas necesitan las sustancias nutricionales esenciales para su supervivencia (Menasche, 2004). En ese sentido, Zandonati et al. (2007) afirman que para mantener una buena salud y calidad de vida es necesario tener una buena alimentación dentro de los estándares nutricionales higiénico-sanitarios establecidos por organismos de vigilancia sanitaria.

El hedonismo está relacionado con la búsqueda de felicidad y satisfacción en el consumo de alimentos, es decir, la búsqueda de satisfacción del paladar y del placer de aquello que será consumido (García, 1997). Esta necesidad está directamente relacionada con los placeres sensoriales inherentes a las personas; aquellas que buscan la valorización del sabor, consistencia, sensaciones e imagen de los alimentos (Serralvo y Ignacio, 2004).

La conveniencia, para Oliveira y Thébaud-Mony (1996), es un criterio muy utilizado por los consumidores que buscan practicidad y economía de tiempo y, muchas veces, comienzan a consumir alimentos industrializados para utilizar mejor el tiempo de compra y preparación de la comida.

En relación con la selección a partir de la seguridad de los alimentos, los consumidores buscan productos con el objetivo de prevenir el consumo de alimentos contaminados o deteriorados, como también la alimentación no balanceada (Maluf et al., 1996).

Cuando el criterio de selección de alimentos se realiza a través del prestigio, Serralvo e Ignacio (2004) afirman que éste es una necesidad psicosocial intangible, pues es la interacción de expectativas psicológicas y sociales de consumo de algunos productos. El consumo de esos productos es una decisión emocional que proviene de la necesidad de pertenecer socialmente a determinado grupo, distinguirse de los demás y mejorar la autoestima (Galhanone, 2005).

El último motivo que lleva a una persona a comprar y consumir un producto alimenticio son los factores políticos y ambientales, que están asociados a la preocupación, por parte de los consumidores, con respecto a las formas de producción menos agresivas con la naturaleza, así como la preocupación del gobierno por la salud y la seguridad alimentaria de los productos vendidos y consumidos en el país (Stefano et al., 2007).

Ante esto, este artículo plantea el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son los criterios de selección de alimentos en pequeñas ciudades? Para esta investigación el *locus* son ciudades del Estado de Mato Grosso do Sul [MS], Brasil. Se preten-

de evaluar si hay diferencias significativas en los criterios de selección de alimentos entre personas que viven en pequeñas ciudades del Estado mencionado y, posteriormente, observar si esa diferencia impacta en la salud de sus respectivas poblaciones.

El objetivo de este trabajo, además de comprobar los principales criterios de selección de alimentos, es también el de identificar la existencia de segmentos de mercado. Ciudad pequeña es aquella que tiene hasta 100.000 habitantes, como clasifica el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística [IBGE]. Ferreira (2008), al discutir el tamaño y la diversidad de ciudades pequeñas, basado en una amplia revisión bibliográfica, sugiere que cada una tiene su especificidad y que ese hecho debe ser tomado en cuenta, sobre todo para políticas públicas de desarrollo local.

## 2. Material y métodos

Se realizó un estudio cuantitativo-descriptivo transversal único (Malhotra, 2006), abarcando el universo compuesto por familias residentes en áreas urbanas y rurales. Este estudio es parte de un proyecto mayor desarrollado por la Universidad Federal de Mato Grosso do Sul [UFMS] y financiado por el Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq [*Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico*], que tiene por temática la Seguridad Alimentaria y Nutricional y el Desarrollo Local.

Se realizó un muestreo aleatorio simple sin reposición, con intervalo de confianza [IC] de 95% y error de muestreo de 5%, totalizando 1.200 entrevistas durante el primer semestre de 2010. La muestra fue dividida en dos partes iguales: la primera abarca las familias auxiliadas por el Programa Bolsa Familia [PBF] [*Mecanismo condicional de transferencia de recursos. Programa del gobierno brasileño que provee subsidio a familias pobres*]; y la segunda comprende familias no subsidiadas por el PBF. Antes de la selección de los entrevistados fue necesario el traslado de un equipo hasta las 24 ciudades para entrar en contacto con los responsables locales en las intendencias municipales; a fin de obtener los bancos de datos de las familias/domicilios que serían sorteados, como así también un grupo de apoyo que pudiese ayudar en el trabajo de campo.

Como la muestra fue estratificada en dos, se trabajó con dos tipos de banco de datos. El primero se refiere al Cadastro Único [CADUNICO] [*Registro Único - Instrumento de colecta de datos para identificar todas las familias de bajos ingresos e incluirlas en el programa de asistencia social*] del Gobierno Federal, que contiene las familias contempladas por el PBF por municipio. Estos datos fueron proporcionados principalmente por los Centros de Referencias de Asistencia Social [CRAS] locales. Para el sorteo de las demás familias se utilizó el registro de inmuebles proporcionado por la intendencia de cada municipio.

Para la colecta de datos se utilizó un cuestionario estructurado adoptando entrevistas cara a cara [Interrogatorio directo]. Las entrevistas fueron efectuadas por estudiantes de grado y de maestría de las áreas de Administración de Empresas, Economía, Biología, Nutrición, Ciencias Sociales e Ingeniería Agronómica, todos becados del CNPq. Los entrevistadores fueron capacitados por los profesores-investigadores

en los siguientes contenidos, entre otros: ética en investigación con seres humanos, técnica de entrevista y seguridad alimentaria y nutricional. Las entrevistas fueron conducidas en los domicilios de los participantes y tuvieron una duración promedio de 60 minutos.

Para verificar la comprensión del cuestionario por parte de los entrevistados, se realizó una pre-prueba con cinco familias pertenecientes a la misma población meta. Las variables de comportamiento de interés del presente estudio, que son parte de un cuestionario mayor, fueron referentes a los factores que afectan la decisión de compra de alimentos, percepción de alimentación saludable y datos socio-demográficos [Cuadro 1].

Cuadro 1: Variables utilizadas en el estudio.

<b>Selección de alimentos</b>	
<b>Variables</b>	<b>Escala de Medición</b>
Factor más importante para la compra de alimentos	Sabor; Precio; Salud; Conveniencia
Importancia de la salud en la selección de alimentos	1 [Sin importancia] a 5 [Extremadamente importante]
Importancia del precio en la selección de alimentos	1 [Sin importancia] a 5 [Extremadamente importante]
Importancia del sabor en la selección de alimentos	1 [Sin importancia] a 5 [Extremadamente importante]
Importancia de la conveniencia en la selección de alimentos	1 [Sin importancia] a 5 [Extremadamente importante]
Consumo de alimentos de bajo costo para ahorrar	1 [Nunca] a 5 [Siempre]
<b>Percepción de alimentación saludable</b>	
<b>Alimentación saludable es...</b>	
Comer bastante	1 [No importante] a 5 [Muy importante]
Comer carne	1 [No importante] a 5 [Muy importante]
Comer varias veces por día en pequeñas cantidades	1 [No importante] a 5 [Muy importante]
Alimentación variada [plato colorido]	1 [No importante] a 5 [Muy importante]
Comer varias veces por día en gran cantidad	1 [No importante] a 5 [Muy importante]
Comer frutas y verduras	1 [No importante] a 5 [Muy importante]
<b>Perfil de los entrevistados</b>	
Edad; Escolaridad; Género; Ingreso; IMC	

Fuente: Elaborado por los autores.



El análisis de los datos fue dividido en dos etapas con auxilio del software Minitab (Minitab, 2010). En la primera etapa se trató de identificar el consumo alimentario de la muestra estudiada analizando la relación con sus características socio-demográficas. Para esa etapa se realizaron análisis bi-variables con el empleo de estadística descriptiva y análisis cruzado [*cross-section*] usando los testes t de Student y ji-cuadrado con un nivel de significancia de 0,05.

En la segunda etapa del análisis se trató de identificar segmentos de consumidores de alimentos. Para eso se realizó un análisis jerárquico aglomerativo o ascendente de *cluster* (Hair et al., 2009), utilizando las variables relacionadas a la selección de alimentos [Cuadro 1]. El análisis tiene el objetivo de formar segmentos que presenten homogeneidad interna [intra-segmentos] y heterogeneidad externa [inter-segmentos]. El análisis comienza con un segmento para cada entrevistado – en este caso 1.200 segmentos – y, tratando de minimizar la variación interna de los grupos formados, se agrupan los más próximos hasta formar un único segmento.

Para seleccionar la cantidad ideal de segmentos se observó la variación porcentual de los coeficientes de aglomeración que indican justamente la heterogeneidad dentro de los segmentos, junta con un análisis gráfico de los resultados, como sugieren Hair et al. (2009). Después de identificar la cantidad de segmentos, se realizó su caracterización por medio del análisis de sus comportamientos de consumo utilizando el test t de Student para la diferencia entre promedios y de su cruzamiento con las variables socio-demográficas contenidas en el cuestionario, utilizando *cross-section* [chi-cuadrado] para la dependencia entre variables.

### 3. Resultados y discusión

#### 3.1 Hábitos de consumo de alimentos

La Tabla 1 presenta las características socio-demográficas de los entrevistados. Se nota que la gran mayoría de los encuestados había estudiado hasta la enseñanza primaria [81,84%] y recibía como máximo dos salarios mínimos [78,35%] por mes como ingreso familiar.

Tabla 1: Perfil de la muestra

Género		Edad	
Femenino	72,70%	Menos de 18	1,51%
Masculino	27,30%	18 a 24	9,11%
Escolaridad		25 a 34	23,66%
Analfabeto	11,02%	35 a 44	21,32%
Alfabetizado	6,90%	45 a 54	18,23%
Primario	63,92%	55 a 64	12,79%
Secundario	13,62%	65 o más	13,38%
Terciario	4,54%	IMC	
Ingresos		Desnutrido	3,53%
1 salario	44,93%	Peso ideal	44,71%
2 salarios	33,42%	Con poco sobrepeso	30,98%
3 salarios	10,14%	1° grado de obesidad	13,91%
4 salarios	5,29%	2° grado de obesidad	5,66%
5 salarios o más	6,22%	Obesidad mórbida	1,21%

Fuente: Elaborado por los autores con datos de fuente primaria.

Estos datos revelan que más de tres cuartos de la población estudiada, por tratarse de personas de bajos ingresos, está dentro de la gama de consumidores de alimentos con restricción presupuestaria. Diversos estudios (Lambert et al., 2005; Mesquita y Lara, 2007; Coelho et al., 2007; Parente, 2008a) demuestran que ese estrato poblacional gasta un porcentual mayor de sus ingresos en alimentos, llegando a un promedio del 30%. Esta es una situación coherente con la Ley de Engel [Ernst Engel (1821-1896)]. Justamente por contar con un presupuesto más limitado que los consumidores con más altos ingresos, el precio de los alimentos termina siendo uno de los factores que más influye en la selección de los alimentos a ser consumidos (Souza et al., 2006; Novaes, 2006; Falcão, 2009).

Una investigación realizada por la A. C. Nielsen (ACNielsen, 2004) con consumidores brasileños en 2004 identificó que el 87% de los entrevistados con mayor restricción presupuestaria realizó cambios en las listas de compras, descartando productos superfluos como galletitas o bebidas gaseosas. Otro estudio conducido por Coelho et al. (2009), comparando los datos del Estudio Nacional de Despesa Familiar – ENDEF [*Estudio nacional de gastos familiares*] 1974/1975 y de la Pesquisa de Orçamentos Familiares – POF [*Investigación de presupuestos familiares*] 2002/2003, ambos del IBGE, confirma este comportamiento al constatar que el consumo de productos básicos demostró una relación inversa al aumento de ingresos.

Según Parente (2008b), los consumidores de bajos ingresos son más conservadores que los de ingresos altos. Se muestran menos preocupados por tener una alimentación saludable. Esto se debe, entre otros factores, al menor nivel de información y por creer que consumir productos saludables regularmente sería inaccesible (Wiig Dammann y Smith, 2009; Novaes, 2006).

A causa de este comportamiento, la probabilidad de que ese sector de la población esté en inseguridad alimentaria es mayor que entre los consumidores de altos ingresos (Oliveira, 2010). En el presente estudio casi el 21% de los entrevistados presentaba algún grado de obesidad; una situación preocupante para la salud pública. Se resalta que la inseguridad alimentaria es resultado tanto de la falta de ingestión diaria regular de alimentos como del exceso de alimentos o de una dieta no balanceada o excesiva en calorías e grasas.

Nunes et al. (2007) indican un fenómeno que está ocurriendo en Brasil: el aumento de la obesidad en clases sociales con menores condiciones socioeconómicas. Según estos autores, esto se justifica en parte por la tendencia de familias menos acaudaladas a consumir dietas más calóricas dado que tienen precios más bajos y por el menor acceso diario regular a los alimentos.

Para Toral y Slater (2007) y Novaes (2006), la escolaridad tiene una correlación positiva el consumo de frutas y hortalizas [alimentos menos calóricos], o sea, personas menos instruidas tienden a consumir menos alimentos considerados saludables y con menor cantidad de calorías. Obsérvese que en el presente estudio casi el 82% de los entrevistados estudió solamente hasta la enseñanza primaria. Los consumidores de ese sector de bajos ingresos también tienen como característica seleccionar productos más básicos (Cazane y Machado, 2010). Según Ramalho y Saunders (2000), esos

consumidores consideran que comida es porotos, arroz y carne, o sea, carbohidratos y proteínas; frutas, legumbres y verduras sirven apenas para “matar el hambre”.

Conocer la percepción de una alimentación saludable por parte de los consumidores es importante dado que diversos estudios indican la relevancia que la preocupación por la salud tiene sobre la selección de alimentos (Devine et al., 2003; Wiig Dammann y Smith, 2009; Falk et al., 1996).

Tabla 2: **Atributos comportamentales**

<b>Comer saludable para la población</b>	<b>Valor promedio</b>
comer frutas y verduras	4,3
comer un plato colorido o variado	4,0
comer carne	3,6
comer varias veces al día en pequeñas cantidades	3,2
comer bastante	2,3
comer varias veces al día en grandes cantidades	1,6

<b>Factores que influyen la selección de alimentos</b>	<b>Valor promedio</b>	<b>%</b>
Salud	3,76	35,6
Precio	3,67	50,5
Sabor	3,42	10,7
Conveniencia	2,31	3,2
Total	-	100

Fuente: Elaborado por los autores con datos de fuente primaria.

Desde el punto de vista de los atributos comportamentales de lo que es comer saludable para la población estudiada, como se puede ver en la Tabla 2, las variables que obtuvieron valor más alto fueron comer frutas y verduras [promedio 4,3], seguida por comer un plato colorido o variado [4,0]. Esa percepción, con el estudio de Novaes (2006), muestra que una alimentación saludable debe ser diversificada y tener frutas, legumbres y verduras. La variable comer carne tuvo un valor promedio de 3,6, seguida por comer varias veces al día en pequeñas cantidades [3,2], lo que indica indiferencia para los entrevistados. Comer bastante [2,3] y comer varias veces al día en grandes cantidades [1,6], son dos variables que tuvieron valores promedio que las clasifican con poca o ninguna importancia para los entrevistados. Obsérvese la diferencia entre el discurso y la práctica: si saben lo que es comer saludable, entonces ¿por qué apenas el 45% de los entrevistados tienen el peso ideal? Es razonable suponer que las respuestas dadas son para adecuarse a lo socialmente aceptable, mas no para guiar sus acciones como comensales.

La percepción sobre alimentación saludable encontrada entre las personas entrevistadas condice con un estudio realizado en 2003 con consumidores de la ciudad de Campo Grande, MS, que asociaron arroz y porotos a una comida saludable y casera

(Lima-Filho et al., 2008). Otros estudios (Carrillo et al., 2011) relacionan el factor salud a alimentos con vitaminas y minerales, con muchas proteínas y nutrientes, con fibras y que hagan bien a la piel, cabellos, dientes y a la salud en general.

A continuación se presentan los resultados en relación con los factores que más influyen en la selección de alimentos consumidos. La variable más importante fue salud [3,76], seguida por precio [3,67], sabor [3,42] y conveniencia [2,31]. Estos resultados indican la preocupación por la salud y el precio, mientras que conveniencia fue un factor poco considerado. Esto revela, una vez más, la disociación entre el discurso y la práctica. La importancia dada a la salud no es coherente con la cantidad de obesos, considerando el número de encuestados con sobrepeso/obesidad [52%].

Diversas investigaciones sobre factores determinantes de la selección de alimentos (Jomori et al., 2011; Carrillo et al., 2011; Falk et al., 1996) también englobaron esos factores, entre otros: aspectos sensoriales; contenido natural, que se refiere al uso de aditivos; factor emocional, preocupación por el peso; cuestiones éticas y políticas y religión.

Comparando los resultados de la presente investigación con un estudio realizado por Souza et al. (2006) en cuatro metrópolis de las regiones sur, suroeste, centro oeste y nordeste de Brasil, que abarcó a 1.605 consumidores, se comprobó que los criterios que determinaron la selección de alimentos en grandes y pequeñas ciudades fueron semejantes, destacándose la calidad nutricional y el sabor. En el estudio de Souza et al. (2006) el precio solamente fue significativo entre individuos que ganaban hasta dos salarios mínimos, lo que confirma los resultados de esta investigación. En un estudio realizado por Lima-Filho et al. (2008) con personas de edad en la ciudad de Campo Grande, MS, el atributo más relevante en la selección de alimentos fue la calidad nutricional, seguido de precio; los de menor importancia fueron sabor y apariencia.

En esta investigación, cuando se les solicitó a los entrevistados que eligiesen entre los cuatro factores discutidos, el precio fue el más importante [50,5%], seguido de salud [35,6%], sabor [10,7%] y conveniencia [3,2%]. Este resultado indica que aunque los encuestados tuviesen consciencia de la importancia de los alimentos para la salud – inclusive atribuyendo el valor más alto a la importancia de este factor para la selección de alimentos – el precio fue el atributo de más peso para esa población y, por lo tanto, el principal determinante de la selección de alimentos.

Una explicación razonable para este comportamiento, en principio contradictorio, es dada por Oliveira (2010) y Wiig Dammann y Smith (2009). Según ellos, los consumidores de bajos ingresos están tomando más consciencia de la importancia de una alimentación saludable, con base en informaciones de los medios de comunicación populares. No obstante, los productos considerados saludables son todavía más caros o, por lo menos, son considerados así. Esto hace que esos consumidores no tengan posibilidad de consumirlos.

### 3.2 Segmentos de mercado

Para comprobar la posible existencia de segmentos diferentes entre los encuestados, se realizó un análisis jerárquico aglomerativo o ascendente de *cluster*, como sugieren Hair et al. (2009), utilizando las variables relacionadas a la selección de alimentos. Una vez efectuado el análisis, los coeficientes de aglomeración que indican el grado de homogeneidad de los segmentos formados, juntamente con el análisis gráfico de los resultados, mostraron tres segmentos, como se puede ver en la Tabla 3.

El primer segmento representó el 35,28% de la muestra. El mismo estaba compuesto por 75,39% de mujeres y la mayoría tenía hasta 44 años de edad [58,06%]. Más del 65% de sus integrantes había estudiado hasta la enseñanza primaria y apenas el 3,08% tenía estudios universitarios. Además de eso, la gran mayoría [83,58%] ganaba hasta dos salarios mínimos. Los factores más importantes en el momento de comprar los alimentos fueron la salud y el precio; además, el sabor fue clasificado como muy importante y la conveniencia como importante para la selección de los alimentos. Comparando con los otros, este segmento fue el que tuvo los valores más altos, demostrando que a pesar de que la restricción presupuestaria influya en la decisión, todos los factores estudiados fueron considerados importantes para la selección de alimentos. Al mismo tiempo, este grupo afirmó que muchas veces consumía productos baratos porque precisaba ahorrar en la alimentación.

El segundo segmento representó el 26,76% de la muestra y estaba compuesto por el menor número de mujeres [68,13%] de todos los segmentos. La mayoría tenía hasta 44 años de edad [56,56%], pero fue el grupo con mayor porcentual de personas de edad [15,63%]. Tenía elevada escolaridad [21,63%], había estudiado hasta la enseñanza secundaria y el 9,09% tenía estudios universitarios y los ingresos más altos, ya que el 17% recibía cinco salarios mínimos o más. Este grupo afirmó que raramente consumía productos baratos porque precisaran ahorrar en la alimentación y los factores más relevantes para la compra de alimentos fueron la salud y el sabor. Además de esto, el precio de los alimentos fue clasificado como importante para este segmento, pero tuvo menos peso que para los demás. Por último, la conveniencia fue considerada poco importante.

El tercer segmento correspondió al 37,96% de la muestra y estaba compuesto por 73,23% de mujeres. La mayoría de los miembros tenía hasta 44 años de edad [52,64%] y estudio hasta la enseñanza primaria [65,18%]. Es un segmento de bajos ingresos: el 87% recibía hasta dos salarios mínimos mensuales de ingreso familiar]. Por este motivo consumían productos baratos, porque tenían que ahorrar en la alimentación. Consecuentemente, el factor que más pesó en la selección de alimentos fue el precio. Con relación a las variables socioeconómicas, este grupo fue muy semejante al primero. Tratándose de los factores que influyen al seleccionar los alimentos a ser consumidos, este segmento fue el que dio la menor relevancia a la salud y al sabor en el momento de selección y consideró la conveniencia poco importante.

Tabla 3: Cuadro comparativo de los segmentos

Variables	Segmento 1	Segmento 2	Segmento 3
<b>Proporción</b>	35,28%	26,76%	37,96%
<b>Género</b>	75,39% de mujeres	68,13% de mujeres	73,23 de mujeres
<b>Edad</b>	58,06% 44 años	56,56% 44 años	52,64% 44 años
<b>Escolaridad</b>	65% hasta primario	21,63% hasta secundario	65,18% hasta primario
<b>Ingresos</b>	83,58% hasta 2 salarios	17% 5 salarios o más	87% hasta 2 salarios
<b>Los factores más importantes en el momento de comprar los alimentos</b>	Precio, Sabor y Conveniencia	Salud, Sabor y Conveniencia	Salud y Sabor

Fuente: Elaborado por los autores con datos de fuente primaria.

#### 4. Conclusiones

Este estudio tuvo como objetivo comprobar los principales criterios de selección de alimentos de consumidores en pequeñas ciudades, como así también identificar la existencia de posibles segmentos de mercado. Para eso se realizó un estudio cuantitativo-descriptivo con 1.200 familias en 24 ciudades brasileñas. El análisis de datos fue realizado por medio de estadística descriptiva, prueba para diferenciar entre promedios y chi-cuadrado, además de la técnica de análisis de *clusters*.

Los resultados demostraron que las variables determinantes de la selección y consumo de productos alimentarios en las 24 pequeñas ciudades brasileñas fueron: salud, precio y sabor. No obstante, al solicitar que seleccionasen, entre los factores citados, aquél que sería el más importante en el momento de comprar alimentos, la mayoría de los entrevistados dijo que era el precio. Esto demuestra que, a pesar de tener conciencia de la importancia de los alimentos para la salud -atribuyéndole el valor más alto a este factor- el precio de los alimentos fue la cuestión de más alto peso, siendo el principal determinante de selección de qué alimento comprar.

Se identificaron tres segmentos de mercado. El primer *cluster* reveló que una parte de los entrevistados que a pesar de los bajos ingresos [83,56% ganaban hasta dos salarios mínimos] y un nivel bajo de instrucción [apenas 3,08% con enseñanza secundaria] consideraba el factor salud como una de las preocupaciones fundamentales en el proceso de selección de alimentos. Eso puede demostrar que por más que este segmento diera relevancia al precio en la selección de alimentos, en función de la restricción presupuestaria, ya es posible notar una concientización sobre la alimentación saludable y sus beneficios.

El segundo *cluster* presentó un perfil muy diferente de los demás segmentos; en éste las personas consideraron la salud y el sabor como los principales factores. Esto



puede justificarse por el hecho de que los entrevistados tienen niveles más altos de ingresos e instrucción.

El tercer *cluster*, a pesar de ser parecido al primero en algunos aspectos, demostró resultados diferentes. Se observaron resultados dentro de las características estándares de personas con perfiles socio-demográficos semejantes, o sea, el factor determinante en la selección de alimentos fue el precio, lo que se justifica principalmente por el hecho de ser una población de menor poder adquisitivo.

Este estudio presenta contribuciones importantes para el sector académico y para el poder público. Académicamente, los trabajos se sumarán a la discusión en el área de desarrollo territorial, que vincula pequeñas ciudades al desarrollo local. Desde el punto de vista de las políticas públicas, es oportuno observar en los resultados aquí presentados son relevantes tanto para la SAN [Concesión de subsidio como el Bolsa Familia y provisión de servicios de educación alimentaria] como para los programas de desarrollo local en lo que se refiere a créditos para la agricultura familiar.

Metodológicamente este estudio puede extenderse a otros Estados y regiones brasileñas, así como para otros países de Latinoamérica. De este modo se podrá comprobar la diversidad alimentaria y consecuentemente adecuar las políticas públicas a la cultura alimentaria de cada municipio, buscando el desarrollo apropiado para las peculiaridades socioeconómicas locales.

## 5. Agradecimientos

Los integrantes de este proyecto agradecen el apoyo financiero del Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico [CNPq].

*Recibido: 06/02/15. Aceptado: 12/09/15.*

## BIBLIOGRAFÍA

- ACNielsen. *Entendendo o consumidor: mudanças no mercado brasileiro*. 2004. Página *on line*: <http://www.cegente.com.br/upload/materialpesquisa/p019.pdf>. Consulta: el 19 out. 2011.
- Alvensleben, V. Consumer behavior. In: Padberg, D. J.; Ritson, C.; Albisu, L. M. (eds.) *Agro-food marketing*. New York: CABI, 2002.
- ONU. *A ONU e a alimentação*. Organização das Nações Unidas. 2011. Página *on line*: <http://www.onu.org.br/a-onu-em-acao/a-onu-e-a-alimentacao/>. Consulta: el 11 ago. 2011.
- Brasil. *Lei Orgânica de Segurança Alimentar e Nutricional*. Presidência da República. Casa Civil. 2006. Página *on line*: <http://www.planalto.gov.br/consea/static/eventos/LOSAN%20-%20Lei%2011.346%20de%2015%20de%20setembro%20de%2020061.pdf>. Consulta: el 12 mai. 2011.
- Carrillo, E.; Varela, P.; Salvador, A.; Fiszman, S. "Main factors underlying consumers' food choice: a first step for the understanding of attitudes toward 'healthy eating'" en *Journal of Sensory Studies*. 2011, Vol. 26, pp. 85-95.
- Cazane, A. L.; Machado, J. G. C. "Análise das feiras livres de Tupã-SP a partir do comportamento do consumidor de FLV" en CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 48. Campo Grande, 2010. *Anais...* Campo Grande: SOBER, 2010.
- Coelho, A. B.; Aguiar, D. R. D.; Fernandes, E. A. "Padrão de consumo de alimentos no Brasil" en *Revista de Economia e Sociologia Rural*. 2009, Vol. 47, n. 2, pp.335-362.
- Coelho A. B., Aguiar D. R. D.; Fernandes E. A. "Determinantes da decisão de aquisição de alimentos no Brasil" en CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 45. Londrina, 2007. *Anais...* Londrina: SOBER, 2007.
- Correia, A. C. S.; Melo, I. D. F.; Sá, L. A. C. M. "A cartografia da segurança alimentar" en CONGRESSO BRASILEIRO DE CARTOGRAFIA, 21. Belo Horizonte, 2003. *Anais...* Belo Horizonte, 2003.
- Devine, C. M.; Connors, M. M.; Sobal, J.; Bisogni, C. A. "Sandwiching it in: spillover of work onto food choices

- and family roles in low- and moderate-income urban households” en *Social Science & Medicine*. 2003, Vol. 56, pp. 617-630.
- Falcão, P. G. *Consumidor de baixa renda: investigando as motivações no varejo de alimentos na cidade de Fortaleza*. Faculdade Nordeste. Fortaleza, 2009.
- Falk, L. W.; Bisogni, C. A.; Sobal, J. “Food choice processes of older adults: a qualitative investigation” en *Journal of Nutrition Education*. 1996, Vol. 28, n. 5, pp. 257-265.
- Ferreira, S. C. “Contribuição ao debate acerca de pequenas cidades na rede urbana” en SIMPÓSIO SOBRE PEQUENAS CIDADES E DESENVOLVIMENTO LOCAL, 1. Maringá, 2008. *Anais...* Maringá, 2008.
- Galhanone, R. F. “O Mercado do Luxo: Aspectos de Marketing” en SEMINÁRIO EM ADMINISTRAÇÃO, 8. São Paulo, 2005. *Anais...* São Paulo: SEMEAD/USP, 2005.
- Garcia, R. W. D. “Práticas e comportamento alimentar no meio urbano: um estudo no centro da cidade de São Paulo” en *Caderno de Saúde Pública*. 1997, Vol. 13, n. 3, pp. 455-467.
- Hair, J. F.; Black, W. C.; Babin, B. J.; Anderson, R. E.; Tatham, R. L. *Análise multivariada de dados*. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- Jomori, M. M.; Proença, R. P. C.; CALVO, M. C. M. “Determinantes de escolha alimentar” en *Revista de Nutrição*. 2008, Vol. 21, n. 1, pp. 63-73.
- Lambert, J. L.; Batalham M O.; Sproesser, R L.; Silva, A L.; Lucchese, T. “As principais evoluções dos comportamentos alimentares” en *Revista de Nutrição*. 2005, Vol. 18, n. 5, pp. 577-591.
- Lima-Filho, D. O.; Sproesser, R. L.; Lima, M. F. E. M.; Lucchese, T. “Comportamento alimentar do consumidor idoso” en *Revista de Negócios*. 2008, Vol. 13, n. 4, pp. 27-39.
- Malhotra, N. K. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- Maluf, R. S.; Menezes, F.; Valente, F.L. “Contribuição ao Tema da Segurança Alimentar no Brasil” en *Revista Caderno de Debate*. 1996, Vol. 1, pp. 66-88.
- Menasche, R. “Risco à mesa: alimentos transgênicos, no meu prato não?” en *Campos*. 2004, Vol. 5, pp. 111-129.
- Mesquita, J. M. C.; Lara, J. E. “O preço como fator de diferenciação: análise do setor supermercadista” en *Revista de Administração* 2007, Vol. 42, n. 1, pp. 42-51.
- Minitab. *Minitab statistical software user's guide 2: data analysis and quality tools*. Minitab Release 16. Minitab Inc., State College, PA, USA, 2010.
- Novaes, A. L. *Comportamento do consumo de carne de bovina e hortaliças no Brasil: perfil dos consumidores*. Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Campo Grande, 2006.
- Nunes, M. M. A.; Figueiroa, J. N.; Alves, J. G. B. “Excesso de peso, atividade física e hábitos alimentares entre adolescentes de diferentes classes econômicas em Campina Grande (PB)” en *Revista da Associação Médica Brasileira*. 2007, Vol. 53, n. 2, pp. 130-134.
- Oliveira, L. D. S. *Modelo de segurança alimentar e nutricional e seus determinantes socioeconômicos e comportamentais: uma investigação com o uso de modelagem de equações estruturais*. Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Campo Grande, 2010.
- Oliveira, S. P.; Thébaud-Mony, A. “Estudo do consumo alimentar: em busca de uma abordagem multidisciplinar” en *Revista de Saúde Pública*. 1997, Vol. 31, n. 2, pp. 201-208.
- Oliveira, S. P.; Thébaud-Mony, A. “Modelo de consumo agro-industrial: homogeneização ou diversificação dos hábitos alimentares?” en *Revista Cadernos de Debate*. 1996, Vol. 1, pp. 1-13.
- Parente, J. G.; Limeira, T. M. V.; Barki, E. *Varejo para a baixa renda*. Porto Alegre: Bookman, 2008a.
- Parente, J. G. *O varejo de alimentos para consumidores de baixa renda no Brasil*. FGV-EASESP/GVpesquisa. 2008b. Página on line: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2916/Rel162008.pdf?sequence=1>. Consulta: 19 out. 2011.
- Ramalho, R. A.; Saunders, C. “O papel da educação nutricional no combate às carências nutricionais” en *Revista de Nutrição*. 2000, Vol. 13, n. 1, pp. 11-16.
- Serralvo, F. A.; Ignacio, C. P. “O comportamento do consumidor de produtos alimentícios: um estudo exploratório sobre a importância das marcas líderes” en SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 8. São Paulo, 2004. *Anais...* São Paulo, 2004.
- Sousa, A. A.; Bueno, M. P.; Araújo, G. C.; Lima-Filho, D. O. “Fatores motivacionais determinantes na compra de produtos alimentícios” en SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 13. Bauru, 2006. *Anais...* Bauru: SIMPEP, 2006.
- Stefano, N.; Godoy, L. P.; Ruppenthal, J. E. “Uma análise reflexiva do comportamento dos consumidores de produtos orgânicos” en SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 14. Bauru, 2007. *Anais...* Bauru: SIMPEP, 2007.
- Toral, N.; Slater, B. “Abordagem do modelo transteórico no comportamento alimentar” en *Ciência e Saúde Coletiva*. 2007, Vol. 12, n. 6, pp. 1641-1650.
- Wiig Dammann, K.; Smith, C. “Factors affecting low-income women’s food choices and the perceived impact of dietary intake and socioeconomic status on their health and weight” en *Journal of Nutrition Education and Behavior*. 2009, Vol. 41, n. 4, pp.242-253.
- Zandonadi, R. P.; Botelho, R. B. A.; Sávio, K. E. O.; Akutsu, R. C. Araújo, W. M. C. “Atitudes de risco do consumidor em restaurantes de auto-serviço” en *Revista Nutrição*. 2007, Vol. 20, n.1, pp. 19-26.



# EVALUACIÓN NUTRICIONAL DEL PERÍODO DE TRANSICIÓN ALIMENTARIA Y POSIBLE RIESGO DE MALNUTRICIÓN EN NIÑOS DE 6 A 24 MESES

M. Mercedes Ruben - M. Soledad Cabreriso - Vanesa Forconesi - Flavia Scotti - Florencia Acedo - Antonella Busciglio\*

**RESUMEN:** Con el objetivo de evaluar la ingesta durante el período de transición alimentaria y el riesgo de malnutrición, se realizó un estudio descriptivo de corte transversal. La muestra quedó constituida por 301 niños de 7 centros de atención primaria de la salud. Las variables fueron: calidad nutricional, patrón lácteo, y diversidad de la dieta. El 45% consumió lactancia materna exclusiva. El 69% consumió otras leches. El 60% incorporó alimentos de forma oportuna. El 37% de los niños de 1 a 2 años no amamantados consumieron menos energía de la recomendada. Fue significativo el riesgo de déficit de hierro, calcio en mayores de 1 año y vitamina C, no así el de energía, proteínas y zinc.

**Palabras claves:** Alimentación complementaria - Calidad nutricional de la ingesta - Riesgo de malnutrición.

**ABSTRACT:** *Nutritional Evaluation of Complementary Feeding Period and Possible Risk of Malnutrition in 6 to 24 Months*

In order to assess the intake of food during the complementary feeding and the risk of malnutrition, a descriptive cross-sectional study was performed. The sample was composed of 301 children of 7 primary care health centers. The variables were: nutritional quality, milk pattern and dietary diversity. 45% were exclusively breastfed. 69% consumed other milks. 60% incorporated food in a proper way. 37% of children aged 1-2 not breastfed consumed less energy than recommended. It was significant the risk of iron deficiency, calcium in children over 1 year and vitamin C, but not of energy, protein and zinc.

**Keywords:** Complementary feeding - nutritional quality of intake - risk of malnutrition

## Introducción

La alimentación complementaria (AC) es un período de suma importancia debido a que la nutrición adecuada durante la infancia y la niñez temprana es fundamental para el desarrollo del potencial humano completo de cada niño. Es bien reconocido que el período entre el nacimiento y los dos años de edad es una “ventana de tiempo

---

\* M. Mercedes Ruben, es Magister en Salud Materno Infantil, Lic. en Nutrición, Docente e Investigador de la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano en las Cátedras Nutrición Infantil y Fisiopatología y Dietoterapia del Niño. E-mail: mercedesruben@hotmail.com

M. Soledad Cabreriso, es Licenciada en Nutrición, Especialista en Alimentos. Docente de la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano en las Cátedras Nutrición Infantil y Fisiopatología y Dietoterapia del Niño. E-mail: scabreriso@hotmail.com

Forconesi, Vanesa es Licenciada en Nutrición. Docente de la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano en la Cátedra Nutrición Normal II. E-mail: vaneforco@hotmail.com

Los autores agradecen la participación de las alumnas de la carrera de la Licenciatura en Nutrición: Flavia Scotti, Florencia Acedo, Antonella Busciglio.

crítica” para la promoción del crecimiento, la salud y el desarrollo óptimos. En estudios longitudinales se ha comprobado consistentemente que ésta es la edad pico en la que ocurren fallas de crecimiento, deficiencias de ciertos micronutrientes y enfermedades comunes de la niñez como la diarrea. Después de que un niño alcanza los dos años de edad, es muy difícil revertir la falla de crecimiento ocurrida anteriormente (OPS, 2003).

Es en el período de los 6 a los 24 meses donde se establecen la mayor parte de los hábitos, preferencias y aversiones alimentarias que condicionarán en gran medida el tipo de alimentación futura. Influyen varios factores entre los que se pueden destacar: a) Formación del gusto alimentario, asociado a varios factores genéticos y ambientales, en especial de los sabores dulce y salado; b) Transmisión genética: la respuesta de un niño frente a un alimento es adquirida, excepto por la preferencia innata por el dulce y la aversión al sabor amargo; c) Factores culturales: el entorno cultural puede reducir el número de alimentos que el niño pudiese incorporar en su alimentación (variedad y grupos de alimentos), aumentar el número de comidas diarias y el tiempo entre comidas; d) Factores familiares: crear un ambiente alimentario positivo, físico (ej. TV apagada, pocos ruidos ambientales) y afectivo, es tan importante como aportar la cantidad adecuada de nutrientes. Un medio familiar con estas características estimulará a la adopción de hábitos alimentarios adecuados (Castillo-Duran, 2013).

Los cuatro principios de la AC definidos por la OMS son: debe ser adecuada a las necesidades energéticas y nutricionales del niño e introducirse a una edad apropiada, y no reemplazar la ingesta de leche materna sino añadirse a ésta; mantenerse libre de contaminaciones ambientales y biológicas; ser proporcionada en una forma y estilo que sea coherente con el apetito del niño; y la frecuencia y métodos de alimentación deberán ser acordes a su edad (OMS, 2014). Sigue siendo válido el criterio tradicional de catalogar una alimentación como normal si se asocia a un crecimiento y un desarrollo psicomotor normales, pero se han agregado otros importantes criterios: disminución del riesgo de enfermedades crónicas no transmisibles en edades posteriores (obesidad, diabetes, dislipidemias, hipertensión arterial HTA, disminución del riesgo de enfermedad alérgica, regulación de los comportamientos asociados a la alimentación, del ciclo sueño-vigilia, de la actividad física, de la inmunidad y riesgo de infección (Castillo-Duran, 2013).

Los principios de la AC con frecuencia no se cumplen debido a muchos factores, entre ellos la mala utilización de alimentos ricos en nutrientes que se encuentran a nivel local; la limitación de tiempo en la preparación de alimentos; malas o inadecuadas fuentes de agua y lugares para almacenar los alimentos; y falta de conocimiento y tiempo de los cuidadores para proporcionar una alimentación adecuada a la edad de los niños. A menudo, el resultado es una AC con una densidad energética y un contenido de micronutrientes inadecuado y también con el riesgo de contaminación introducida durante la preparación y/o almacenamiento. Estos factores contribuyen a la carga global de malnutrición y enfermedad que sufren los niños de 0 a 23 meses de edad (OMS, 2014).

Los principales problemas de alimentación en los niños argentinos, así como en otros países del mundo, se inician a los 6 meses de edad. En esta etapa suelen recibir alimentos pobres en calorías o muy diluidos –como sopas, jugos o caldos– y alimentos que contienen bajas cantidades de hierro. Además, se les ofrecen los alimentos sólo 2 o 3 veces al día, lo que no permite cubrir sus necesidades nutricionales. En consecuencia, en este período suelen aparecer las deficiencias nutricionales, entre las que se destacan las altas tasas de anemias (Ministerio de Salud de la Nación, 2006).

Desde el punto de vista de la salud pública, preocupa el aumento de las patologías crónicas del adulto, las que en su gran mayoría están estrechamente relacionadas con la calidad de la alimentación y cuya prevención se inicia en los primeros momentos de la vida. La ciencia de la nutrición se centra cada vez más en la prevención de estas patologías, tarea que debe ser considerada un problema pediátrico y es una responsabilidad del equipo de salud (Ministerio de Salud de la Nación, 2006).

Un estudio previo, que tuvo como objetivo determinar la prevalencia de obesidad infantil y los factores asociados en niños de 2 años de edad que asistieron a los Centros de Salud municipales de la ciudad de Rosario, encontró a los 12 meses de edad un aumento notable de las cifras de niños con riesgo de bajo peso (según los puntos de corte para la variable). En este sentido, y en virtud del patrón lácteo, el período de lactancia habría permitido un aumento de peso acelerado con respecto al segundo semestre de vida, donde la AC, la mayor movilidad y el gasto energético por parte del niño, podrían haber provocado una desaceleración en el crecimiento, al menos demostrado en las cifras tan superiores de riesgo de bajo peso a los 12 meses. El principal cambio en el patrón alimentario fue la transición del consumo de leche, sea materna o maternizada, a la AC. Es sabido que este período en la alimentación del niño puede significar algunas carencias nutricionales, sobre todo energéticas, y que éstas pueden explicar el hecho de que un buen número de niños hayan experimentado un descenso en el canal de crecimiento (Ruben y cols. 2013).

### **Objetivo general:**

Evaluar la calidad nutricional de la ingesta durante el período de transición alimentaria y su relación potencial con el riesgo de malnutrición en niños de 6 a 24 meses.

### **Objetivos específicos:**

- Evaluar la ingesta de energía y proteínas en relación a los requerimientos nutricionales diarios de un niño de 6 a 24 meses.
- Evaluar si la ingesta de micronutrientes como calcio, hierro, zinc, sodio, vitamina A y C cubre los requerimientos diarios para la edad.
- Identificar factores de riesgo asociados a malnutrición por déficit o por exceso, tales como consumo y duración de la lactancia materna, patrón lácteo, edad de inicio de la alimentación complementaria, diversidad y calidad de la dieta.



## **Material y método**

### **a)- Población y muestra**

La población estuvo constituida por la totalidad de niños entre 6 y 24 meses de edad que consultaron, en un período de tiempo determinado, los 7 centros de salud seleccionados de forma no probabilística discrecional, distribuidos en los 5 distritos de la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, Argentina. El número fue de 1593, según lo obtenido de la Dirección de Centros de Salud de la Municipalidad de Rosario.

Se asignó a cada centro de salud un número de unidades de muestra proporcional al número de niños adscriptos, hasta completar el 20% de la población. De esta manera, la muestra quedó conformada por 318 niños entre 6 y 24 meses de edad y que fueron elegidos por muestreo simple al azar. La unidad de análisis fue la alimentación de cada niño seleccionado y la unidad de información su madre.

### **b)- Variables en estudio**

Las variables fueron la calidad nutricional de la alimentación de los niños (ingesta energética, de macronutrientes y micronutrientes) y los patrones de lactancia e introducción de alimentos (patrón lácteo e inicio de la alimentación complementaria).

### **1- Calidad nutricional de la ingesta**

Para la evaluación de esta variable los niños se dividieron en dos grupos: niños sin lactancia materna y niños con lactancia materna en el momento de la encuesta.

Para evaluar la ingesta energética se utilizó el requerimiento estimado de energía de la Academia Nacional de Ciencias de Estados Unidos de América (National Academy of Sciences - NAS) expresada en kcal/día. Para el consumo de proteínas se tomó como referencia la ingesta dietética de referencia en g/día NAS 2002/2005. Para todos los micronutrientes estudiados se tomaron como recomendación los valores establecidos por este mismo organismo internacional.

Teniendo en cuenta los consumos de referencia se efectuaron los porcentajes de adecuación. Finalmente, los puntos de corte para la interpretación del porcentaje de adecuación de nutrientes fueron:

- Adecuación baja < 89% (AB)
- Adecuado: 90-110% (A)
- Sobreadecuación > 110% (S)

La adecuación baja de energía, proteínas y micronutrientes se asoció al riesgo potencial de malnutrición por déficit, mientras que la sobreadecuación energética se asoció al riesgo potencial de malnutrición por exceso.

En los casos de los niños amamantados se tuvo en cuenta el aporte energético, proteico y de micronutrientes de la leche materna. Con respecto a los micronutrientes, y asumiendo una ingesta promedio de leche humana, los alimentos complementarios debían aportar el 30% de la vitamina A, 100% vitamina C, 60% de calcio, 85% del zinc y el 100% de hierro y sodio recomendado (SAP, 2001).

## **2- Patrón lácteo e introducción de alimentos:**

La lactancia materna (LM) fue clasificada como completa y parcial. Respecto a la duración: se consideró adecuada la LM exclusiva hasta el 6º mes y la parcial hasta los 24 meses. En cuanto a la Alimentación Complementaria (AC), se clasificó en: Oportuna (ACO): la introducida al 6to mes de edad. Temprana (ACT): entre el 4to y 6to mes de edad del niño. Muy Temprana (ACMT): antes del 4to mes de edad del niño (Ministerio de Salud de la Nación, 2010).

## **3- Diversidad y calidad alimentaria mínima:**

Se consideró una diversidad alimentaria mínima en aquellos niños de 6 a 24 meses de edad que recibieron alimentos de 4 o más grupos alimentarios. Se consideró calidad alimentaria cuando el 80-85% de las calorías fueron cubiertas por alimentos protectores (lácteos, carnes, vegetales) (Britos y cols. 2010).

### **c) Técnica de recolección de datos**

El estudio contempló una entrevista personal con las madres de los niños, que incluyó dos partes, una referida a los patrones de introducción de alimentos y bebidas en la dieta infantil y la segunda, a un recordatorio dietético de las 24 horas previas.

La entrevista se realizó en los propios centros de salud, con las madres que se encontraban en sala de espera, en un ámbito que resguardó la confidencialidad de la información.

El análisis se basó en la transformación de cantidades consumidas a energía y nutrientes utilizando la Tabla SARA para calcular aportes nutricionales y luego proceder a la comparación con las recomendaciones nutricionales (Ministerio de Salud, 2004).

El protocolo de este estudio fue evaluado y aprobado por el Comité de Ética de la Secretaría de Salud Pública de la Municipalidad de Rosario.

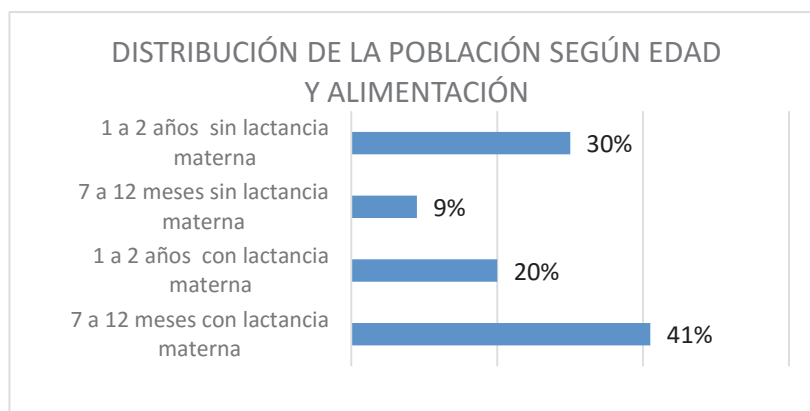
## **Resultados**

Según criterios de inclusión y exclusión la muestra quedó conformada por 301 niños de 6 a 24 meses de edad, seleccionados al azar en forma proporcional a la población adscripta de cada centro de salud.

El 46% fueron niñas, mientras que el 54% fueron niños. El 45% de los niños tenían menos de 1 año de edad y el 55% restante, entre 1 y 2 años de edad.

El Recordatorio de 24 horas pudo aplicarse a 291 niños. Los 10 restantes consumían LM exclusiva al momento de la encuesta.

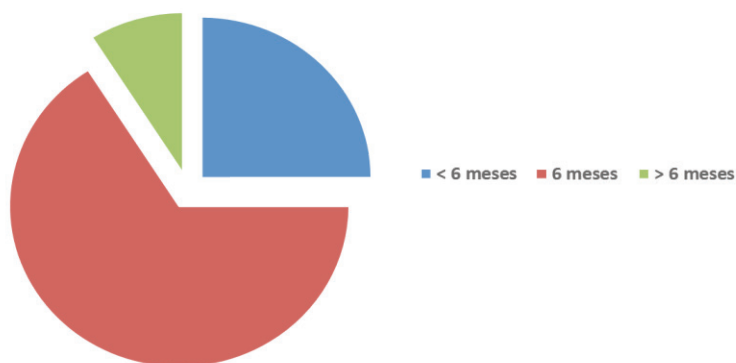
**Gráfico 1: Distribución de la población según edad y alimentación**



El 61% de los niños recibía lactancia materna al momento de la encuesta.

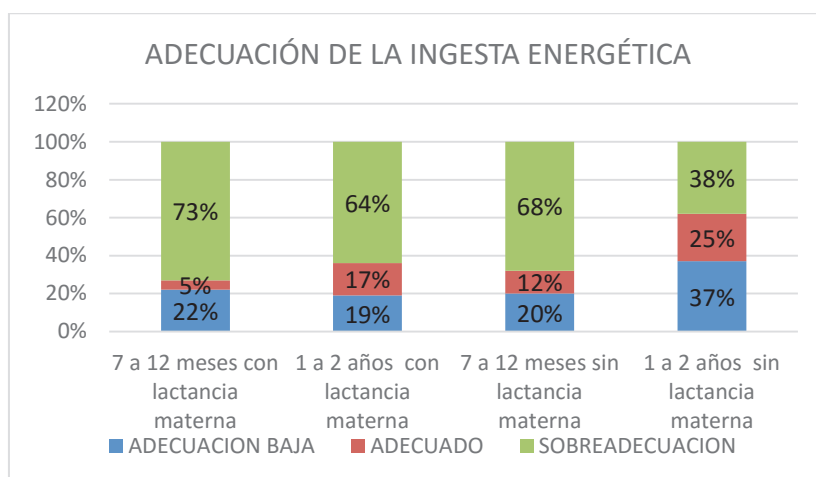
El 69% de los niños consumieron en algún momento otras leches además de lactancia materna. Durante el 3º mes de vida fue el momento más crítico de abandono de la lactancia materna exclusiva.

**Gráfico 2: Momento de incorporación de la Alimentación Complementaria**



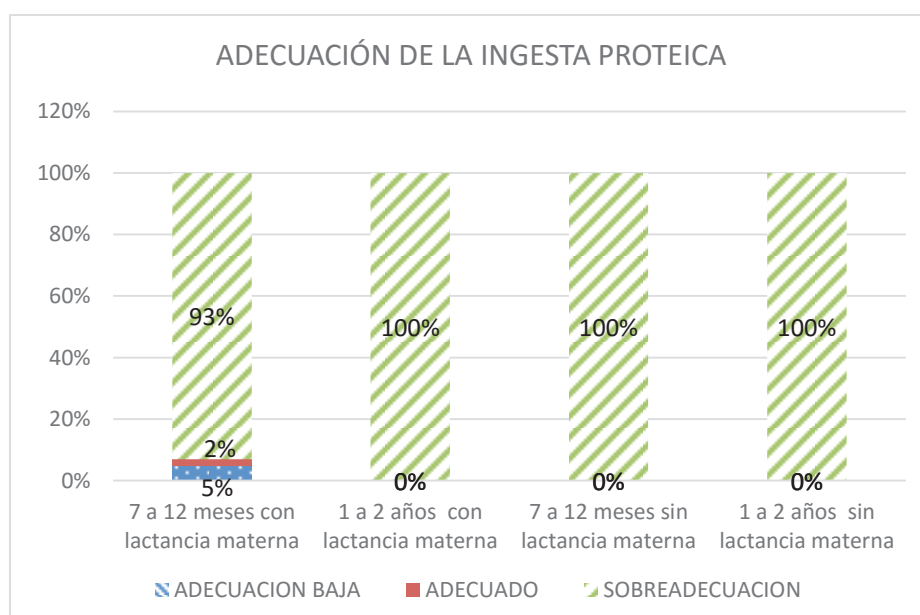
La mayoría de los niños que al momento de la encuesta habían incorporado la AC lo hicieron de forma oportuna. El 25% lo hizo de forma temprana. Respecto a la calidad de la AC, se destacó la incorporación tardía de carnes (8º mes).

Gráfico 3: Adecuación de la ingesta energética



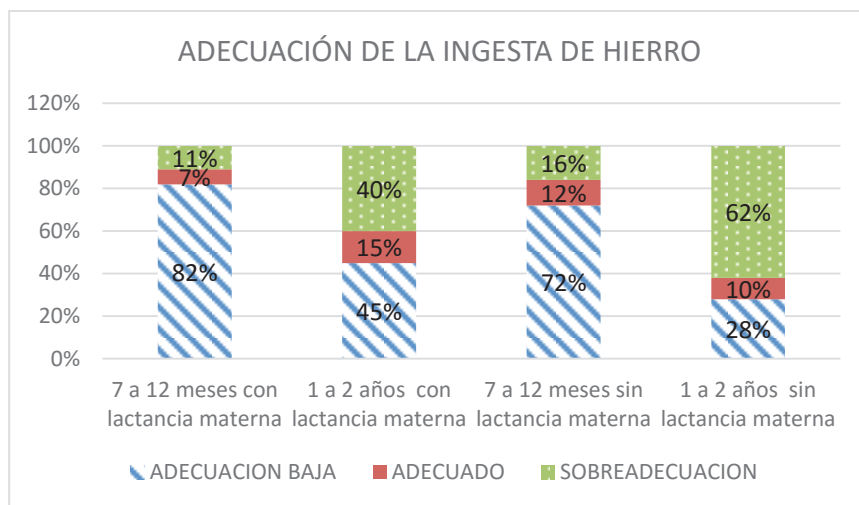
En todos los casos se observó un exceso en el aporte energético, siendo mayor en los niños que recibían lactancia materna. La minoría alcanzó un consumo adecuado. El 37% de los niños de 1 a 2 años no amamantados consumieron menos energía de la recomendada. No se encontraron diferencias significativas en el grupo de 7 a 12 meses con y sin lactancia para las tres categorías ( $p = 0.4251$ ). Fueron significativas las diferencias en la sobreabundancia de ingesta energética en los mayores de 1 año ( $p = 0.0084$ ).

Gráfico 4: Adecuación de la ingesta proteica



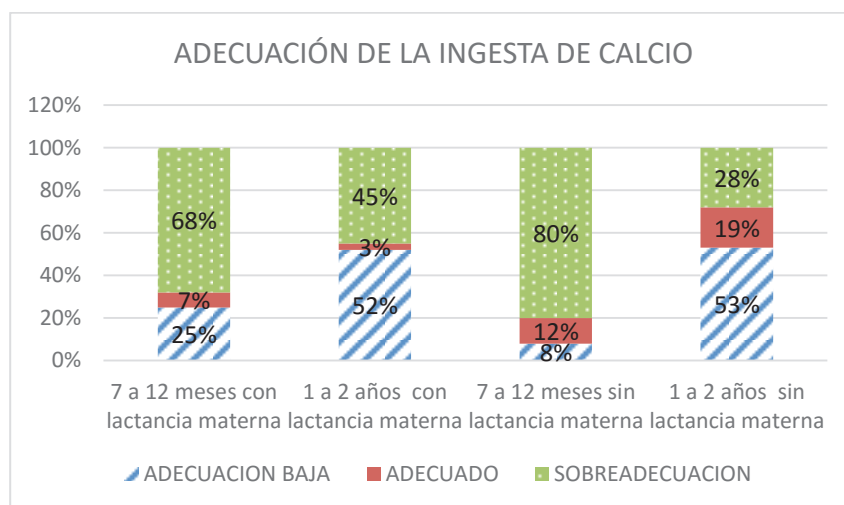
Exceptuando el grupo de niños amamantados de 7 a 12 meses, todos los restantes superaron la ingesta proteica recomendada.

Gráfico 5: Adecuación de la ingesta de hierro



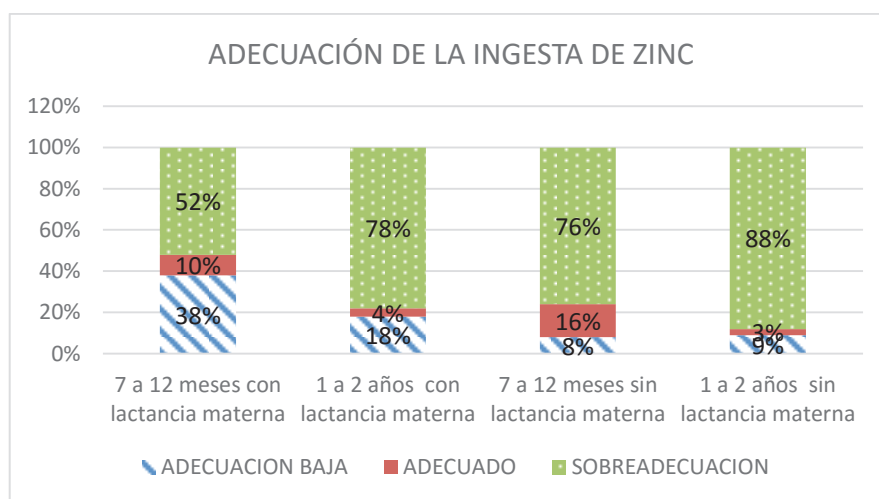
En cuanto al consumo de hierro, excepto en los niños no amamantados de 1 a 2 años, el resto tuvo un predominio de adecuación baja. Se observó que el porcentaje de niños con baja ingesta desciende a mayor edad. Si se consideran los 4 grupos, existen diferencias estadísticamente significativas para el riesgo de déficit en la ingesta de hierro ( $p < 0.0001$ ).

Gráfico 6: Adecuación de la ingesta de calcio



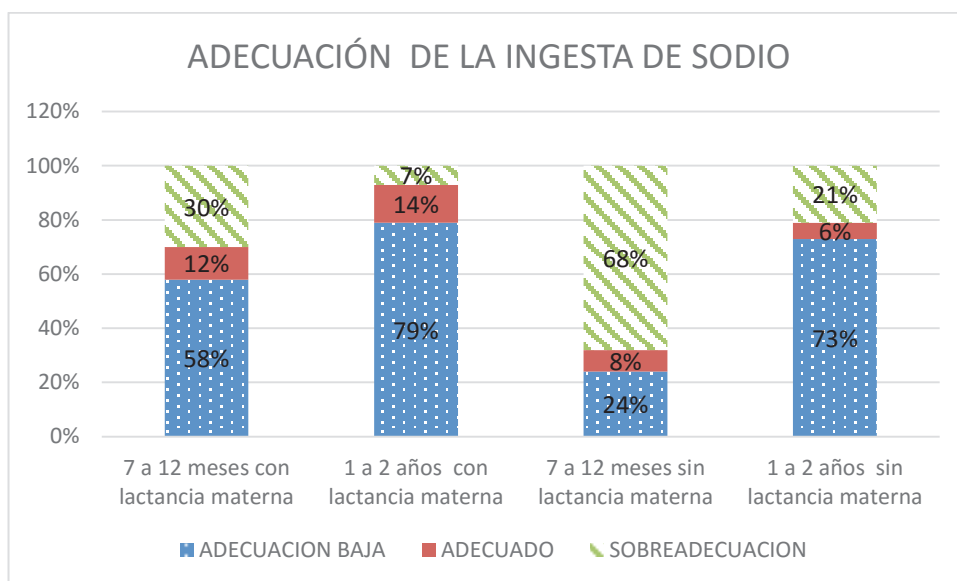
En los niños con y sin lactancia materna de entre 7 a 12 meses predomina la sobreadecuación del consumo de calcio en un 68 y 80% respectivamente, aunque sin diferencias significativas. Se encontraron diferencias significativas para los niños mayores de 1 año sin lactancia con riesgo de déficit en la ingesta de calcio ( $p = 0.0071$ ).

Gráfico 7: Adecuación de la ingesta de zinc



En los amamantados de 7 a 12 meses el 38% presentó adecuación baja. Si se consideran los 4 grupos, existen diferencias estadísticamente significativas en la baja adecuación de la ingesta de zinc ( $p < 0.0001$ ). No así en ambos grupos etarios con y sin lactancia materna ( $p = 0.2091$ ) ( $p = 0.3095$ ).

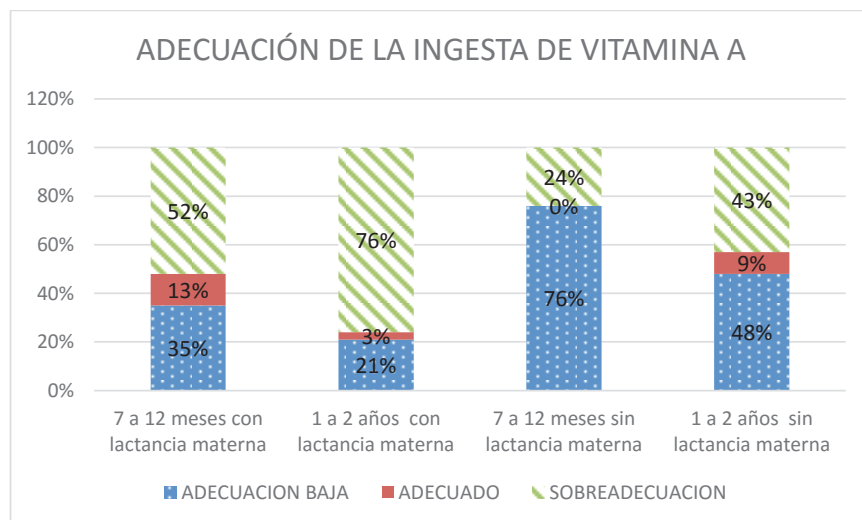
Gráfico 8: Adecuación de la ingesta de sodio





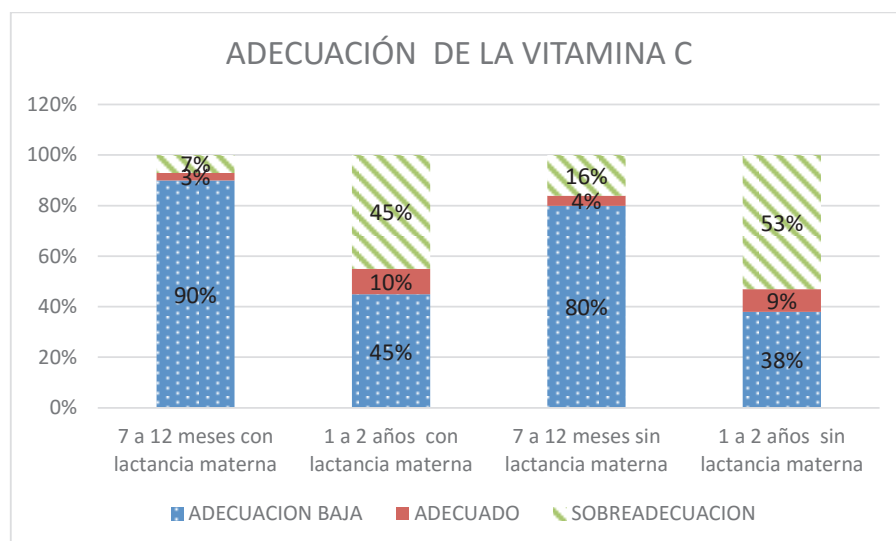
El grupo que se diferenció fue el de niños no amamantados de 7 a 12 meses, en los cuales el mayor porcentaje (68%) fue representado por los niños con una adecuación alta. Comparando los niños de 7 a 12 meses que tienen lactancia materna y los que no la tienen, se encuentran diferencias estadísticamente significativas ( $p = 0.0013$ ). De igual modo para los niños mayores de 1 año ( $p = 0.0298$ ).

**Gráfico 9: Adecuación de la ingesta de vitamina A**



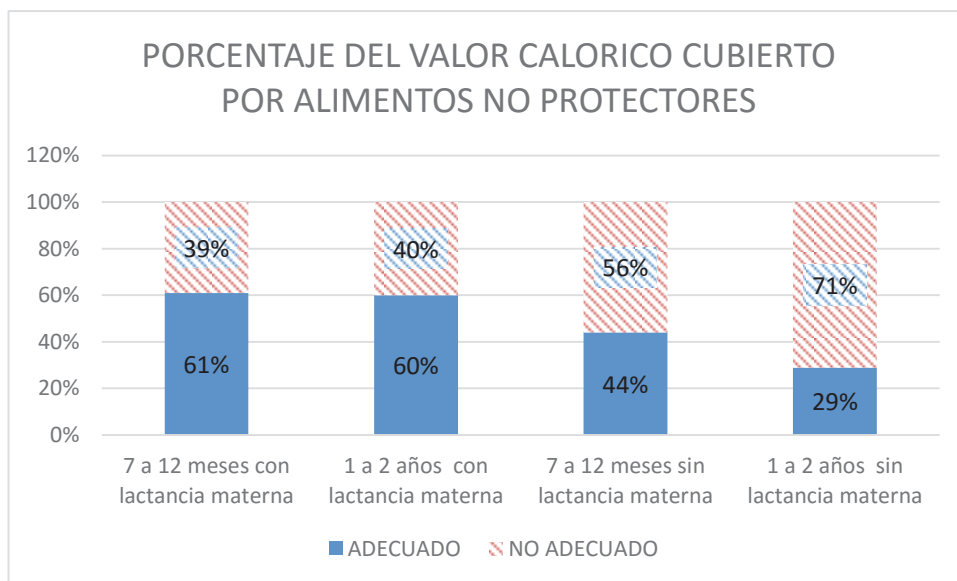
Se presentaron diferencias en el consumo de vitamina A en los niños amamantados y no amamantados. En los primeros predominó la sobreadecuación. En los otros se detectó como problema prevalente la adecuación baja. Comparando los niños de 7 a 12 meses con y sin lactancia materna, se encuentran diferencias estadísticamente significativas en la sobreadecuación ( $p = 0.0007$ ). De igual manera en los niños de 1 a 2 años ( $p = 0.0004$ ).

**Gráfico 10: Adecuación de la ingesta de vitamina C**



Se detectó que en los niños de entre 7 a 12 meses prácticamente la totalidad no cubre la recomendación de vitamina C. Si se consideran los 4 grupos, existen diferencias estadísticamente significativas en la adecuación de la ingesta de vitamina C ( $p < 0.0001$ ). No se encontraron diferencias significativas comparados por grupo etario y por consumo de LM ( $p = 0.3466$  para 7 a 12 meses) ( $p = 0.6351$  para 1 a 2 años).

Gráfico 11: **Calidad alimentaria**



Los niños no amamantados recibieron peor calidad alimentaria, ya que los porcentajes más altos de valor calórico cubierto por alimentos no protectores se ubicaron en el 56% en el grupo de 7 a 12 meses y 71% en los de 1 a 2 años. En el caso de los que recibieron alimentos más lactancia materna este porcentaje fue menor. Se encontró que el porcentaje de niños que consumió más de 4 grupos de alimentos al día, es decir una dieta variada, fue del 60%, mientras que el 40% restante consumió menos de 4 grupos de alimentos al día.

### Discusión

La nutrición durante los primeros años de vida es importante para asegurar un desarrollo adecuado de los niños y tiene repercusiones sobre su salud futura. Por ello, resulta necesario conocer el modo en el que los niños se alimentan durante estos primeros años y valorar si existe algún desequilibrio en sus hábitos dietéticos. En estudios longitudinales se ha comprobado consistentemente que ésta es la edad pico en la que ocurren fallas de crecimiento, deficiencias de ciertos micronutrientes y enfermedades comunes de la niñez como la diarrea. Después que un niño alcanza los dos años de edad, es muy difícil revertir la falla de crecimiento ocurrida anteriormente (OPS/OMS, 2003).

Aunque la ingesta energética y proteica en el presente estudio superó los valo-

res diarios recomendados, fue pobre la calidad alimentaria y escasa la variedad de alimentos ofrecidos al niño. Quedó demostrado el déficit en la ingesta de micronutrientes como vitamina A, C, hierro y calcio, lo que aumentaría el riesgo potencial de malnutrición en la población estudiada. Resultados similares se encontraron en las Encuestas Nacionales sobre Nutrición y Salud (ENNyS), en donde se observó que más del 70% de los niños de 6 a 23 meses consumió al menos un 20% o más de su requerimiento energético, y que un 45% de ellos superó el 50% de exceso en el consumo de energía. En cuanto a las proteínas, se observó que el 90% de los niños de 6 a 23 meses excedió su requerimiento en más de un 300%, y que aun un 20% superó el 700% de adecuación. Una ingesta superior a las recomendaciones no provee beneficios extras; al contrario, si son valores que superan cuatro a cinco veces los requerimientos pueden producir efectos adversos, como aumentar el filtrado glomerular y el tamaño de los riñones para adaptarse a la elevada carga renal de solutos (WHO, 1999), (IPA/ESPGHAN, 2000). El exceso en la ingesta energética podría predisponer al sobrepeso y sus comorbilidades.

Un estudio realizado en España con el objetivo de evaluar el consumo de energía y nutrientes en niños españoles menores de 3 años obtuvo resultados coincidentes a los estudios efectuados en nuestro país. El consumo de proteínas, que ya era elevado en los niños menores de un año (127% de las RDA/AI), llegó a valores de hasta un 376% respecto a las RDA/AI en los niños mayores de un año (Dalmau y cols. 2013).

Luego de los 6 meses de edad, se ha planteado la hipótesis de que el crecimiento de los lactantes puede estar limitado por el contenido de micronutrientes de los alimentos complementarios. A partir de esta edad, cuando el niño comienza a recibir alimentos semisólidos, la ingesta de varias vitaminas y minerales puede ser insuficiente para sus necesidades, aumentando así su riesgo de padecer anemia y otras carencias de micronutrientes (IPA/ESPGHAN, 2000). El déficit de micronutrientes ha sido reconocido en diversos países, especialmente en aquellos en vías de desarrollo, y se sabe que tiene graves repercusiones sobre la salud del niño.

Respecto al hierro en particular, en el presente estudio tuvo un predominio de adecuación baja, lo que concuerda con los resultados que arroja la ENNyS, que demuestra que en los niños de entre 6 a 23 meses en el 52,6 % de los casos se encontró deficiencia de hierro (MSAL, 2008). En México, la encuesta nacional de nutrición de 1999 mostró que el 48.9% de los niños menores de dos años padecen anemia. El Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) informó que las prevalencias de esta enfermedad en el primero y segundo semestres y en el segundo año de vida fueron de 9.8, 20.9 y 22.7%, respectivamente. A las mismas edades la prevalencia de deficiencia de hierro fue de 6.8, 26.7 y 43.6%, observándose que se incrementa en el segundo semestre y en el segundo año de vida (Duque-López y cols. 2004), lo que se contrapone con nuestro estudio, donde se observó que el porcentaje de niños con baja ingesta desciende a mayor edad. La deficiencia de hierro constituye probablemente la carencia nutricional más frecuente, especialmente en los países en vía de desarrollo. La deficiencia es la principal causa de anemia nutricional y esta última es causa de retraso en el desarrollo neuropsicomotor. Tanto la deficiencia severa (anemia) como

la moderada presentan consecuencias sobre la población, afectando en los niños el sistema inmune, provocando menor resistencia a infecciones, aumento de la morbilidad y menor desarrollo cognitivo. Entre los niños de 6 meses a 3 años de edad es elevada la prevalencia de anemia, con valores de hemoglobina por debajo de 11g/dl, estando en algunos casos también deplecionados los depósitos (SAP, 2001).

En la mayoría de los países en vías de desarrollo, la AC no provee cantidad suficiente de hierro. Aun en Estados Unidos, el hierro y el zinc son identificados como nutrientes-problema en el primer año de vida, a pesar de la biodisponibilidad de productos fortificados con hierro (OPS/OMS, 2003).

Respecto al calcio, los niños más pequeños mostraron consumos superiores a lo recomendado, mientras que en los mayores pasa lo contrario, la ingesta de calcio es baja en niños de 1 a 2 años con o sin lactancia materna. Esto puede deberse a que el aporte de energía en los niños menores de 12 meses habitualmente procede sobre todo del consumo de leche y derivados y, a partir de esta edad, la energía suele proceder del consumo de cereales y azúcares (Dalmau y cols. 2013).

El consumo de sodio fue bajo en la gran mayoría de los grupos. El grupo que se diferenció fue el de niños no amamantados de 7 a 12 meses, en los cuales el mayor porcentaje (68%) fue representado por los niños que mostraron un elevado consumo de sodio en su dieta. La ingesta aumentada de sodio puede determinar sobrecarga renal de solutos y, si bien no está probada su relación con la hipertensión arterial en la edad adulta, el consumo de sal adicional durante la niñez condiciona la instalación de hábitos alimentarios no saludables de difícil modificación posterior (Ministerio de Salud de la Provincia de Buenos Aires, 2000).

Con respecto a la vitamina C se detectó que en los niños de entre 7 y 12 meses prácticamente la totalidad no alcanzó la recomendación: 90% en los que recibieron lactancia materna y 80% en los que no. Este resultado tiene relación con la escasa variedad de alimentos que caracterizó la dieta de esta población, a pesar de los aportes de energía superiores a los recomendados. Análisis realizados por el Centro de Estudios en Nutrición Infantil (CESNI) sostienen que los niños consumen pocas frutas y verduras (Winograd Vansola, 2011). Un estudio realizado en Costa Rica con el fin de determinar los hábitos de alimentación de niños de 4 a 10 meses de edad de la población de Tucurrique, y de evaluar el aporte nutricional de su dieta, determinó que la alimentación de los niños se basa principalmente en leche y se complementa con vegetales, frutas, cereales y carnes. La evaluación nutricional demuestra que la dieta es adecuada en energía, proteína, calcio, fósforo, tiamina, riboflavina y vitamina C y deficiente en hierro, retinol y niacina (Gómez, 1996).

En otro estudio se observó que antes de los 4 meses de edad se inició la introducción de alimentos complementarios. El 100% de los niños después del noveno mes habían consumido alimentos de todos los grupos; sin embargo, dentro de cada grupo, la variedad de alimentos fue muy limitada (Zarzalejo y cols. 2001).

Los niños constituyen un grupo de especial vulnerabilidad en términos de nutrición y salud futura. Sus alimentos de preferencia suelen ser los de mayor densidad de calorías y de macronutrientes que deben limitarse (Britos y cols. 2012). En el

presente estudio, y especialmente en el grupo de niños no amamantados, gran parte de la energía diaria fue cubierta por alimentos no protectores, pobres en vitaminas, minerales y fibra.

Es imprescindible que el trabajador de la salud informe a los padres de los posibles riesgos a la salud que conlleva incorporar en la dieta del niño sustancias como hidratos de carbono refinados e ingerir grasas saturadas presentes en la grasa animal (Castillo-Durán y cols. 2013; Flores-Huerta y cols. 2006).

Los resultados de la presente investigación pretenden ser un aporte a la carencia de estudios que consideran a los lactantes amamantados; inclusive éstos fueron excluidos en el análisis de la calidad nutricional de la Encuesta Nacional de Nutrición y Salud del año 2005. Además, se pretende dar sustento a políticas públicas que incluyan iniciativas de adición de vitaminas y minerales a alimentos de amplio consumo, para evitar y corregir las deficiencias nutricionales de mayor prevalencia, como las de vitamina A, hierro, yodo y otros, según lo recomendado después de la Conferencia sobre Nutrición de la FAO/OMS (Cuellar Navarro y cols. 2006).

## Conclusiones

Respecto al aporte calórico y proteico, en la mayoría de los casos se observó una sobreadecuación de la ingesta, asociada al riesgo de malnutrición por exceso. En cuanto al consumo de hierro, hubo un predominio de adecuación baja en niños de 7 a 12 meses con y sin LM. En el grupo de niños mayores de 1 año predominó el déficit en el consumo de calcio. Se detectó que en los niños de 7 a 12 meses de edad, prácticamente la totalidad no cubre la recomendación de vitamina C. A pesar de que los niños no amamantados presentaron mayor diversidad en el consumo de alimentos, la mayoría cubría su energía diaria con alimentos pobres en vitaminas y minerales, todo lo cual puede asociarse a un aumento del riesgo de deterioro del estado nutricional.

*Recibido: 20/11/15. Aceptado: 20/01/16.*

## BIBLIOGRAFÍA

- Britos, S.; Saraví A.; Fernando Vilella, F. *Buenas prácticas para una alimentación saludable de los argentinos*. 2010. [Acceso Diciembre de 2014]. Disponible en: <http://www.fundacionbyb.org/investigacion/documentos/Buenas-practicas-para-una-alimentacion-saludable-de-los-argentinos.pdf>
- Castillo-Durán C.; Balboa P.; Torrejón C.; Bascuñan K.; Uauy R. "Alimentación normal del niño menor de 2 años". Recomendaciones de la Rama de Nutrición de la Sociedad Chilena de Pediatría 2013. *Rev. Chil. Pediatr.* Vol.84. Nº 5. Santiago Oct. 2013.
- Cuellar Navarro, G.; Crespo Terán, I.; Gisbert Lopez, W.; Gutiérrez Cortes, I.; Farfan Romero, J. C.; Gonzalez Prada, E. "Efecto de la alimentación complementaria y micronutrientes en el estado nutricional del niño". 2006. Disponible en: <http://www.scielo.org.bo/pdf/rbp/v45n1/v45n1a03>
- Dalmau, J.; Moráis, A.; Martínez, V.; Peña-Quintana, L.; Varea, V.; Martínez, M.J.; Soler, B. "Evaluación de la alimentación y consumo de nutrientes en menores de 3 años". Estudio piloto ALSALMA. *An Pediatr.* 2014, Vol. 81, pp. 22-31
- Duque-López, X.; Flores-Hernández, S.; García-Morales R.A.; Mendoza-Ortiz, M.E.; Méndez-Ramírez, I; Flores-Huerta, S. Et al. "Prevalencia de anemia, ácido fólico y cinc". En: Flores, H. S; Martínez, S. H. (Eds). *Prácticas de alimentación, estado de nutrición y cuidados a la salud en niños menores de 2 años en México*. México, Instituto Mexicano, 2004.

*Evaluación nutricional del período de transición alimentaria  
y posible riesgo de malnutrición en niños de 6 a 24 meses*

- Flores-Huerta, S.; Martínez-Andrade, G.; Toussaint, G.; Adell-Gras, A.; Copto-García, A. "Alimentación complementaria en los niños mayores de seis meses de edad. Bases técnicas". *Bol. Med. Hosp. Infant. México*, Vol. 63, N°2. México mar./abr. 2006. [Acceso Mayo de 2014]. Disponible en: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S166511462006000200008&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S166511462006000200008&script=sci_arttext)
- Gatica, C.; Mendez de Feu, M. Prácticas de alimentación en niños menores de 2 años. *Arch. argent. pediatr.* v.107 n.6 Buenos Aires nov/dic. 2009.
- Gómez, G. "Consumo de alimentos en niños menores de 1 año en una zona rural de Costa Rica" en *Rev. Med. Hosp. Nac. Niños* (Costa Rica) San José ene. 1996. Vol.31 N° 1-2. [Acceso Agosto de 2014]. Disponible en: [http://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1017-85461996000100005](http://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1017-85461996000100005)
- International Pediatric Association (IPA) and European Society of Pediatric Gastroenterology, Hepatology, and Nutrition (ESPGHAN) Workshop. "Research Priorities in Complementary Feeding" en *Pediatrics*. Nov. 2000, Vol. 106 (5), pp. 1271-1305.
- Ministerio de Salud de la Provincia de Buenos Aires. *Lineamientos para la alimentación del niño menor de 2 años*. 2000.
- Ministerio de Salud de la Nación. *Guías alimentarias para la población infantil - Consideraciones para los Equipos de Salud*. República Argentina, 2006.
- Ministerio de Salud de la Nación (MSAL). *La alimentación de los niños menores de dos años*. Resultados de la Encuesta Nacional de Nutrición y Salud (ENNyS) 2008. Buenos Aires, Ministerio de Salud, 2008.
- Ministerio de Salud de la Nación. *La alimentación de los niños menores de dos años*. Resultados de la Encuesta Nacional de Nutrición y Salud -ENNyS 2010. Buenos Aires, Ministerio de Salud.
- Ministerio de Salud de la Nación. Dirección Nacional de maternidad e Infancia. *Programa de Sistema de Análisis de Registro de Alimentos* (SARA). Versión 1.2.25. 2004. <http://www.msal.gov.ar/promin/archivos/html/descarga-sara.htm>.
- Organización Panamericana de la Salud (OPS) - Organización Mundial de la Salud (OMS), Unidad de Nutrición. Salud de la Familia y Comunidad. *Principios de Orientación para la Alimentación Complementaria del Niño Amamantado*. Washington DC, 2003. Disponible en: [http://www.who.int/maternal\\_child\\_adolescent/documents/a85622/es/](http://www.who.int/maternal_child_adolescent/documents/a85622/es/)
- Organización Mundial de la Salud (OMS). *Alimentación del lactante y del niño pequeño*. 2014. [Acceso: Febrero de 2015]. Disponible en: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs342/es>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. *Mejorar la ingestión alimentaria y el estado nutricional de los niños de 0 a 23 meses de edad mediante la seguridad alimentaria y la alimentación complementaria*. 2015 [Acceso Junio de 2015]. Disponible en: <http://www.fao.org/ag/humannutrition/nutritioneducation/70106/es>
- Ruben, M. M.; Cabreriso, M. S.; Rolando, C.; Torassa, E.; Zagaglia, S.; Kovalskys, I.; Molinas, J. "Prevalencia de obesidad infantil y determinación de factores asociados" en *Invenio*, Vol. 17, N° 31-32, noviembre, 2013.
- Sociedad Argentina de Pediatría (SAP), Comité de Nutrición. *Guía de Alimentación para niños sanos de 0 a 2 años*. 2001.
- Winograd, M. y Ansola, C. "Frutas: un snack saludable". *Enfasis Alimentaria* [revista en internet] 2011 [Acceso: 10 mayo 2015]. (8 pantallas). Disponible en: <http://www.alimentacion.enfasis.com/articulos/19824-frutas-un-snack-saludable->
- World Health Organization, Regional Office for Europe. *Complementary feeding and the control of iron deficiency anemia in the newly independent states*. Presentation by WHO at a WHO/UNICEF Consultation. February 1999. Disponible en: [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0006/119769/E68015.pdf?ua=1](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/119769/E68015.pdf?ua=1)
- Zarzalejo, Z.; García, M.; Álvarez, M. y Millan, A. "Hábitos de alimentación en niños desnutridos menores de dos años en una comunidad urbano marginal" en *An. Venez. Nutr.* Caracas, jul. 2001. Vol.14, N° 2.





# MODIFICACIONES FISICOQUÍMICAS Y SENSORIALES PRODUCIDAS DURANTE LAS FRITURAS DOMÉSTICAS SOBRE ACEITE DE GIRASOL REFINADO Y ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA

María C. Ciappini - María B. Gatti -  
María S. Cabreriso - Priscila Chaín \*

**RESUMEN:** Reutilizar el aceite destinado a las frituras es una práctica frecuente en el hogar. Sabiendo que someter los aceites a sucesivos ciclos de calentamiento causa deterioros, el objetivo de este trabajo fue evaluar los cambios fisicoquímicos y sensoriales del aceite de girasol refinado y de oliva virgen extra, en el proceso de fritura doméstico. Se encontró que ambos aceites modificaron sus parámetros fisicoquímicos a partir del segundo ciclo de fritura, mientras que se percibieron cambios sensoriales sólo para el aceite de oliva virgen extra, en el cuarto ciclo. Resulta necesario revisar estas prácticas hogareñas, que según diversos autores originan la formación de aldehídos nocivos para la salud.

**Palabras clave:** modificaciones fisicoquímicas y sensoriales - frituras domésticas - aceite de girasol refinado - aceite de oliva virgen extra

**ABSTRACT:** *Physicochemical and Sensory Changes Produced During Frying on Domestic Refined Sunflower Oil and Extra Virgin Olive Oil*

Reusing oil for frying is a common practice at home. Knowing that subjecting oils to successive heating cycles cause damage, the objective of this study was to evaluate the physicochemical and sensory changes of refined sunflower oil and extra virgin olive oil, in the process of domestic frying. It was found that both oils modified their physicochemical parameters from the second frying cycle, while sensory changes only were perceived for extra virgin olive oil, in the fourth cycle is perceived. It is necessary to review these homey practices which, according to various authors, it also cause the formation of aldehydes harmful to health.

**Keywords:** physicochemical and sensory changes - domestic frying - refined sunflower oil - extra virgin olive oil

## Introducción

La fritura es un método popular y antiguo de preparación de alimentos, que se utiliza tanto en el sector industrial como en el doméstico (Franco, 2012). Es una técnica de cocción por calor seco, que se realiza a temperaturas que varían entre 160°C y 180°C (Garda, 2000). Implica la cocción de los alimentos sumergidos en aceite o grasa caliente, las que actúan como transmisores del calor, produciendo un calentamiento rápido y uniforme del producto (Hurtado, 2008; Nasi, 2012).

Químicamente, la fritura es un proceso de deshidratación, con tres características distintivas: corto tiempo de cocción debido a la rápida transferencia de calor; tempe-

\* Universidad del Centro Educativo Latinoamericano. Avda Pellegrini 1332. 2000 Rosario (Santa Fe). Argentina. E-mail: laboratorio@ucel.edu.ar

ratura en el interior del alimento menor a 100°C y absorción de la grasa del medio por el alimento (Hurtado, 2008).

Existen diferencias sustanciales entre la fritura industrial (*snacks* como papas chips, papas pre-fritas congeladas, entre otros) y la fritura hogareña, de restaurantes y *fast-foods*. Mientras que en la hogareña predominan los procesos continuos, repuniéndose aceite fresco a medida que éste es absorbido por el alimento y prácticamente no se descarta aceite, en las otras dos, los procesos son discontinuos. En restaurantes y *fast-foods* es crítica la posibilidad de reutilizar el aceite y establecer criterios objetivos para determinar el momento de descarte del aceite, por pérdida de calidad sensorial y nutricional. A nivel hogareño, la posibilidad de hacerlo mediante condiciones de fritura controlada y del uso de aceites resistentes a la oxidación puede implicar un beneficio económico y es una costumbre relativamente arraigada (Nieto y col., 2003; Gatti y col., 2015).

Sin embargo, los nutricionistas recomiendan consumir los aceites crudos, por el riesgo que ofrecen los alimentos fritos (Lemas y col., 2003). Los productos alimenticios generados a partir de frituras con aceites comestibles alterados por recalentamiento contienen hidrocarburos aromáticos policíclicos de gran potencia carcinogénica; la importancia de un uso adecuado de los aceites en el campo de la seguridad alimentaria es fundamental, dada su incidencia directa o indirecta en muchos problemas de salud pública (Yagüe, 2003).

Cuando la fritura se realiza con aceite, éste sufre tres reacciones de deterioro: la hidrólisis causada por el agua liberada por los alimentos, la oxidación (primaria, secundaria y terciaria) y las alteraciones causadas por las altas temperaturas. Las reacciones de oxidación son las más relacionadas con la salud y la nutrición, ya que a partir de éstas se forman hidroperóxidos y aldehídos, que han sido identificados como productores de retraso en el crecimiento, hipertrofia o hiperplasia hepática, hígado graso, úlceras gástricas y lesiones tisulares en corazón y riñón, en animales de experimentación (Hurtado, 2009); se les reconoce la capacidad de acelerar el desarrollo de arterioesclerosis y de modificar las unidades básicas del ADN, así como propiedades mutagénicas y teratogénicas (Grootveld y col., 2015).

Desde hace varios años, los tecnólogos alimentarios se han preocupado por controlar estos cambios, por establecer indicadores del deterioro y fijar sus límites y por ofrecer al mercado aceites más estables y resistentes al deterioro (Grootveld y col., 2015).

De las técnicas utilizadas para la evaluación de la calidad del aceite, la determinación de compuestos polares (CP) representa un criterio internacional ampliamente aceptado para determinar el punto de descarte de los aceites y asegurar la calidad sensorial y nutricional de los alimentos procesados. Sin embargo, este análisis presenta la limitante de tener aplicación restringida al laboratorio (Rivera y col., 2014).

El incremento de la acidez (IA), producto de la hidrólisis de los ácidos grasos libres presentes, es otro indicador de interés (Rivera, 2014). Históricamente, los índices de peróxido (IP) y de anisidina (IA) o su combinación para determinar el índice de TOTOX se aplicaron para medir el deterioro de los aceites comestibles. En cambio,

el valor del ácido tiobarbitúrico (TBA) ha dejado de considerarse una reacción específica para investigar la presencia de los productos secundarios resultantes de la oxidación de los aldehídos, ya que se producen interferencias con otros compuestos presentes en el aceite (Wai y col., 2009).

La fritura, tanto industrial como doméstica, podría constituir también una fuente de formación de ácidos grasos trans (AGT) cuando los aceites que se utilizan son relativamente poliinsaturados. Nutricionalmente, aceites con mayor contenido de ácido linolénico se consideran buenos para la salud y la prevención de problemas cardíacos. Sin embargo, estos aceites se oxidarán más rápidamente, produciendo aldehídos  $\alpha$  y  $\beta$  insaturados, de extrema toxicidad (Grootveld y col., 2014; Guillen y col. 2008).

Los consumidores, por su parte, otorgan altas calificaciones hedónicas a los alimentos fritos y disfrutan al consumirlos. Por acción del oxígeno y de la temperatura durante la cocción, aparecen sabores desagradables. También se pueden observar modificaciones en el color y el olor de los aceites y pueden tornarse defectuosos los sabores de los alimentos procesados en estos aceites. Sus descripciones típicas varían desde insípidos hasta rancios, con sabores intensos a pintura o a pescado, pasando por sabores a nuez, frutados o a manteca. Las características sensoriales de un aceite y de los alimentos procesados, cuando se tornan defectuosos, tienen una intensidad límite por encima de la cual los consumidores no están dispuestos a ingerirlos (Peterson y col., 2004).

Existe entonces una genuina preocupación por parte de tecnólogos en alimentos y nutricionistas por establecer los riesgos ligados al consumo de alimentos fritos, así como por solucionar esta problemática. La mayoría de los estudios publicados, algunos de los cuales fueron citados con anterioridad, se realizaron en frituras industriales, sometiendo a los aceites a ciclos de calentamiento muy prolongados; todos se alejan de las prácticas domésticas.

Este trabajo propone, entonces, aportar información acerca de las modificaciones fisicoquímicas y sensoriales producidas durante la fritura doméstica, donde los ciclos de cocción son más breves y sus condiciones no representan el mismo grado de estrés térmico que en las frituras industriales. Sin embargo, pueden involucrar un riesgo para la salud, tal como lo mencionan Grootveld y col. (2015), quienes informan sobre la presencia de compuestos nocivos aun en aceites frescos.

## **Materiales y métodos**

De acuerdo con los antecedentes, que consideran como uno de los factores de formación de productos de la oxidación lipídica (LOPs) al tipo de aceite, se seleccionaron para este estudio aceite de girasol refinado (AG), rico en ácidos grasos poliinsaturados, y aceite de oliva virgen extra (AO), rico en ácidos grasos monoinsaturados. Se utilizaron aceites comerciales, adquiridos en el comercio minorista, para reproducir las prácticas domésticas. Se verificó que ambos aceites cumplieran con las especificaciones del Código Alimentario Argentino (CAA, 2015), establecidas en los Artículos 528 (AG) y 535 (AO). A este aceite fresco se le asignó el Ciclo 0.

Para los ensayos, se reprodujeron las prácticas de fritura doméstica detectadas en

encuestas realizadas a consumidores de alimentos fritos (Gatti y col., 2015). Se utilizaron papas tipo bastón, que se frieron hasta el punto de dorado establecido como el preferido por los consumidores en la encuesta mencionada.

La fritura se realizó manteniendo una relación aceite/alimento: 3/1, el aceite se mantuvo a 180 °C y se introducían las papas en el aceite caliente. El tiempo de cocción fue, en promedio, de 32 minutos para el aceite de girasol refinado y de 26 minutos para el aceite de oliva virgen extra. No se agregó aceite fresco en ningún momento, habiéndose calculado la cantidad suficiente de aceite inicial que permitiera completar los cuatro ciclos. Las papas fritas se constituyeron en las muestras de análisis para evaluar el impacto en sus características sensoriales, luego de la cocción.

El aceite fue conservado en condiciones ambientales y al abrigo de la luz, en el recipiente de cocción, tapado, durante una semana entre cada ciclo de fritura. Este procedimiento se repitió 4 veces (Ciclos 1 a 4). El procedimiento completo fue realizado de igual manera con aceite de girasol y aceite de oliva virgen extra y se tomaron muestras de aceite para su posterior análisis, al terminar cada ciclo.

Para evaluar las modificaciones en los parámetros de calidad de los aceites, se determinó la acidez (IRAM 5512, 1988), la pérdida por calentamiento (IRAM 5510: 1980), el índice de Peróxido (IRAM 5551, 1980) y el índice de Anisidina (AOCS Official Method Cd 18-90, 1995). Se analizó el perfil de ácidos grasos y la presencia de ácidos grasos trans (ISO 15304, 2002), utilizando un cromatógrafo gaseoso Hewlett Packard 5890 Serie II, con columna capilar. Para las determinaciones espectrofotométricas, se empleó un equipo Varian Cary 50 y cubetas de cuarzo.

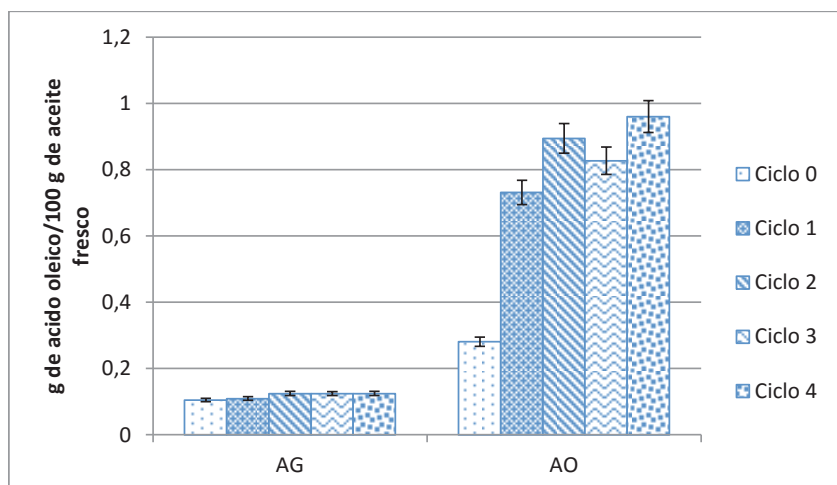
Con el propósito de detectar diferencias en los atributos sensoriales, capaces de ser percibidas por los consumidores, entre las papas freídas con aceite fresco en comparación con las cocidas en el aceite reutilizado en los sucesivos ciclos, se realizaron pruebas sensoriales discriminativas. Éstas consisten en comparar dos o más muestras de un producto alimenticio presentadas de la misma forma a un panel de evaluadores seleccionados. Entre los ensayos sensoriales discriminativos, se seleccionó la Prueba de Triángulo (IRAM 20008, año), que consiste en presentar a los panelistas simultáneamente tres muestras codificadas con números aleatorios de tres cifras, de las cuales dos son iguales y una diferente. El evaluador sensorial debe identificar la muestra diferente (ISO 4120: 2004). Participaron 26 evaluadores seleccionados y entrenados de acuerdo con ISO 8586 (2012) y los ensayos se llevaron a cabo en ambientes acordes a IRAM 20003 (1995). Los resultados se evaluaron aplicando estadística binomial, con un nivel de significación del 0,05.

Se calcularon promedios y desviaciones estándar y se aplicó el análisis de varianza para evaluar diferencias significativas, utilizando Excel 2007, *software* que también se empleó para el análisis de los datos sensoriales y para la construcción de las figuras.

## Resultados y discusión

Los aceites frescos cumplían con los requisitos de calidad establecidos por el CAA. A lo largo de los ciclos de fritura, la pérdida por calentamiento se mantuvo por debajo de 0.10 g/100 g para ambos aceites.

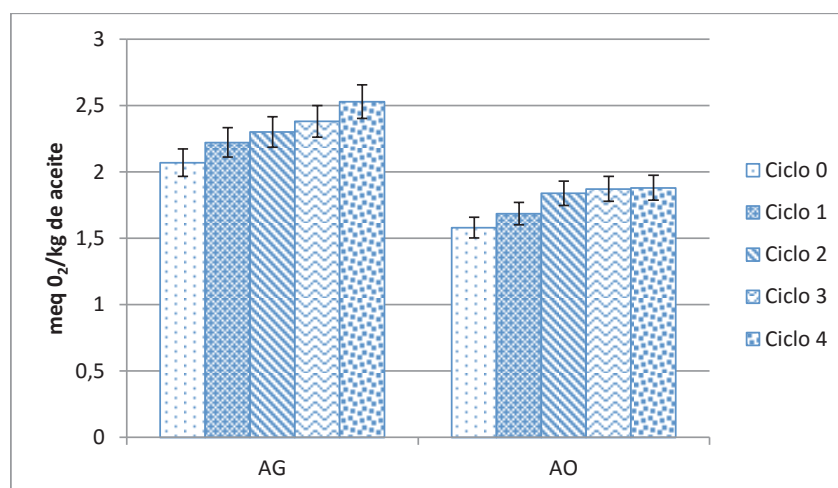
Figura 1. Acidez en aceites de girasol refinado y de oliva virgen extra frescos y expuestos a cuatro ciclos de fritura a 180°C



La acidez del aceite de girasol fresco fue significativamente inferior ( $p=0.05$ ) al valor obtenido para el aceite de oliva, como corresponde a las especificaciones de estos productos (CAA, 2015). Como se observa en la Figura 1, este parámetro de calidad se modificó a través de los ciclos de fritura. No se encontraron diferencias significativas en el índice de acidez para cada aceite en los sucesivos ciclos. El comportamiento observado para este parámetro se asemeja a lo informado por Rivera (2014) y por Valenzuela (2003) para el aceite de girasol, aunque resulta inferior a los valores máximos encontrados por este último autor para el aceite de oliva.

En diferentes países, la legislación establece valores máximos de acidez; en Chile, por ejemplo, se fija en 1% el valor para proceder al descarte; la norma panameña fija el 3% como valor máximo permisible en ácidos grasos libres y otras normativas utilizan como criterio de descarte valores que superan el 2,5% (Rivera y col., 2014).

Figura 2. Índice de peróxido en aceites de girasol refinado y de oliva virgen extra frescos y expuestos a cuatro ciclos de fritura a 180°C



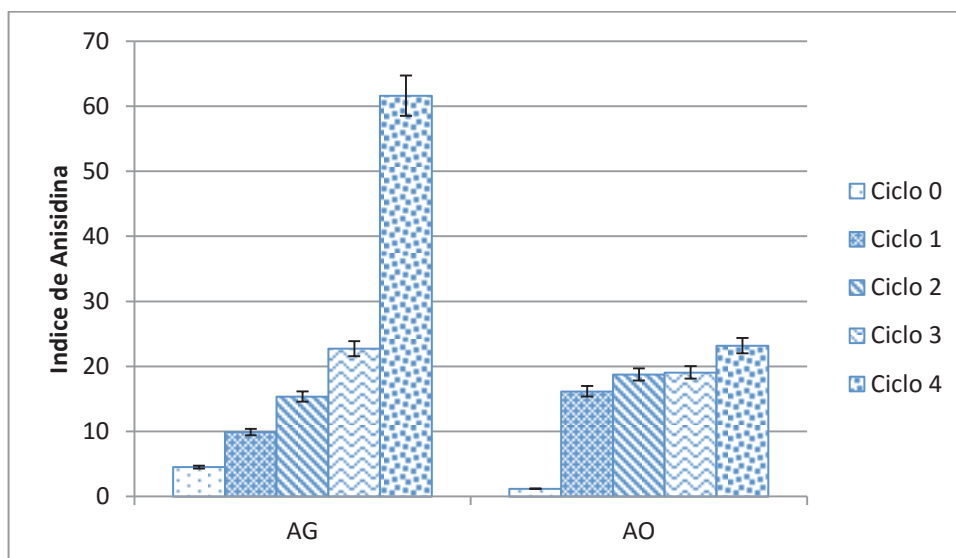


En relación al índice de peróxido, fue significativamente mayor ( $p=0.05$ ) para el aceite de girasol que para el aceite de oliva, cuando los aceites no habían sido sometidos a los ciclos de calentamiento. La Figura 2 muestra la evolución de este parámetro para ambos aceites; su aumento conserva la relación encontrada para los aceites frescos. En ningún caso se superó el límite admitido para el índice de peróxido (MAGyP, 2011).

En la Figura 3 se observa la evolución del índice de anisidina. El valor obtenido para el AG en el cuarto ciclo de fritura difiere significativamente del resto ( $p=0.05$ ). El aumento observado para ambos aceites es similar al obtenido en ensayos de fritura continua de maní durante 5 horas con aceite de girasol alto oleico y con aceite de girasol convencional (Blanco y col., 2006).

La oxidación se favorece a medida que se incrementa la concentración de ácidos grasos insaturados, ya que este proceso es iniciado por el ataque del oxígeno molecular a los dobles enlaces de estos ácidos grasos. Esto explicaría que el AO, rico en ácidos grasos monoinsaturados, sea más resistente a la oxidación que el AG, rico en ácidos grasos poliinsaturados (Blanco y col., 2006), como lo indican los índices de peróxido y anisidina obtenidos en este trabajo.

**Figura 3. Índice de anisidina en aceites de girasol refinado y de oliva virgen extra frescos y expuestos a cuatro ciclos de fritura a 180°C**



El impacto de la fritura en la formación de AGT es particularmente importante en la alimentación institucional y en la industria de comida rápida (Valenzuela, 2008). Sin embargo, no se detectaron ácidos grasos de configuración trans (AGT) en los aceites ensayados en ninguno de los ciclos. Haciendo referencia a la formación de AGT, Abdulkarim y col. (2007) informaron que el aceite de oliva mezcla era más resistente a la formación de AGT que el aceite virgen y en un estudio realizado por Ali y col. (2013), la cantidad de AGT en el aceite de girasol refinado fue mayor que

en el aceite de girasol alto oleico. En ambos estudios, los tiempos de exposición al calor de los aceites fueron más prolongados que en el presente.

En el aceite de oliva se observó un aumento de los ácidos grasos saturados (AGS) evidenciado por el incremento del ácido palmítico. Se observa una reducción en el ácido oleico, predominante en este tipo de aceite, y en ácido linoleico, entre los ácidos grasos polinsaturados (AGPI) (Tabla 1). Ancín Azpilicueta y Martínez Remirez (1991) encontraron que el porcentaje de ácido linoleico disminuía y el del ácido oleico prácticamente no sufría alteraciones en ensayos de calentamiento de aceite de oliva. Los otros ácidos grasos analizados no presentaron modificaciones significativas ( $p < 0.05$ ).

En el aceite de girasol se detectó un aumento de los AGS totales, a expensas del ácido esteárico, desde el primer ciclo de fritura. En cuanto a los ácidos grasos monoinsaturados (AGMI), el ácido linoleico disminuyó proporcionalmente a la ganancia de ácido oleico. Otros estudios sobre el deterioro de aceite de girasol también señalaron un aumento de los AGS y una pérdida de los AGPI luego de 20 horas de calentamiento; con una reducción de 58,07 g/100 g a 45,4 g/100 g para el ácido linoleico cuando el calentamiento se prolongaba durante 50 horas (Zamorano y col., 2013).

Esto confirma que los aceites en los que predominan los AGI presentan desventajas desde el punto de vista de su estabilidad al ser calentados. En ensayos sobre estrés térmico de aceites, Berdeaux concluyó que el ácido graso que más disminuía era el linoleico, mientras que el oleico era el que menos se modificaba (Berdeaux y col., 2012).

**Tabla 1: Modificaciones en el perfil lipídico de aceite de oliva virgen extra y de aceite de girasol refinado según los ciclos de fritura a 180 °C**

Ácidos grasos*	Aceite de oliva					Aceite de girasol				
	CICLOS					CICLOS				
	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4
<b>Mirístico</b>	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>Pentadecanoico</b>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
<b>Palmítico</b>	<b>15,1</b>	<b>15,7</b>	<b>15,7</b>	<b>15,6</b>	<b>15,8</b>	6,0	5,7	5,8	5,9	5,8
<b>Palmitoleico</b>	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>Margárico</b>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
<b>Margaroleico</b>	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
<b>Esteárico</b>	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9	<b>3,2</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>
<b>Oleico</b>	<b>64,9</b>	<b>64,1</b>	<b>64,2</b>	<b>64,3</b>	<b>64,2</b>	<b>29,8</b>	<b>36,8</b>	<b>37,0</b>	<b>37,4</b>	<b>37,3</b>
<b>Linoleico</b>	<b>14,6</b>	<b>14,4</b>	<b>14,2</b>	<b>14,2</b>	<b>13,9</b>	<b>59,5</b>	<b>52,0</b>	<b>51,8</b>	<b>51,8</b>	<b>51,6</b>
<b>Linolénico</b>	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
<b>Araquídico</b>	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
<b>Gadoleico</b>	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2

<b>Araquidónico</b>	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
<b>Behémico</b>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7
<b>Erúcido</b>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
<b>Docosadienoico</b>	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
<b>Lignocérico</b>	0,0	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

\* No se expusieron los ácidos Láurico, Nonadecanoico, Pentadecenoico, Isomerolinolenico y Eicosadienoico ya que se mantuvieron nulos en ambos aceites y en todos los ciclos.

El panel de evaluadores sensoriales no detectó diferencias cuando analizó las papas fritas obtenidas en los tres primeros ciclos de cocción. Sólo se percibieron diferencias significativas ( $p=0.05$ ) cuando probaron las papas freídas en aceite de oliva virgen extra en el cuarto ciclo.

Considerando que las características sensoriales son las únicas que el consumidor puede reconocer, resulta evidente que éste carece de herramientas que le permitan detectar los deterioros.

## Conclusión

Los aceites reutilizados a nivel hogareño en condiciones de fritura controlada modifican sus parámetros de calidad a partir del segundo ciclo, resultando necesario revisar estas prácticas, que según diversos autores originan también la formación de aldehídos nocivos para la salud.

Considerando que el consumidor carece de herramientas sencillas para percibir el deterioro, es probable que tecnólogos, médicos y nutricionistas debieran trabajar en la educación para las buenas prácticas de cocción hogareña.

*Recibido: 25/11/15. Aceptado: 08/01/16.*

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdulkarim, S. M.; Long, K.; Lai, O. M.; Muhammad, S. K. S.; Ghazali, H. M. "Frying quality and stability of high-oleic Moringa oleifera seed oil in comparison with other vegetable oils". *Food Chem.* 2007, Vol. 105, pp.1382-9.
- Ali, M.; Najmaldien, H.; Latip, R.; Othman, N.; Majid, F.; Salleh, L. "Efectos del calentamiento y la temperatura de fritura sobre las características del aceite de girasol y el aceite de girasol alto oleico". *Acta Sci. Pol., Technol. Aliment.* 2013, Vol. 12(2), pp. 159-167.
- AOCS. *Official Methods and Recommended Practices of the AOCS*. Illinois, USA, The American Oils Chemists Society, 1995, 6th Edition, 3rd printing.
- Ancin Azpilicueta, M. C.; Martínez Remírez, M. T. "Estudio de la degradación de los aceites de oliva sometidos a fritura. I. Determinación estadística del parámetro que mejor cuantifica esta degradación". *Grasas y Aceites*, 1991, Vol. 42 (1), pp. 22-31.
- Blanco, N.; Lopez, M. L.; Lopez, M. S. "Vida útil del aceite de girasol Alto Oleico y del aceite de girasol convencional durante el proceso continuo de fritura de maní". Universidad Nacional de Córdoba Facultad de Ciencias Médicas – Escuela de Nutrición Facultad de Ciencias Agropecuarias, 2012. Disponible en: [http://www.nutrinfo.com/libros\\_articulos\\_sitios\\_guias\\_consenso\\_nutricion.php?tipoNoticia=Tesis y Monografias](http://www.nutrinfo.com/libros_articulos_sitios_guias_consenso_nutricion.php?tipoNoticia=Tesis y Monografias).
- Berdeaux, O.; Marmesat, S.; Velasco, J.; Dobarganes, M. C. "Apparent and quantitative loss of fatty acids and triacylglycerols at frying temperatures". *Grasas y Aceites*, 2012, Vol. 63 (3), pp. 284- 289.
- CAA. Código Alimentario Argentino. Ley 18282. Disponible en [http://www.anmat.gov.ar/alimentos/normativas\\_](http://www.anmat.gov.ar/alimentos/normativas_)

*Modificaciones fisicoquímicas y sensoriales producidas durante las frituras domésticas sobre aceite de girasol refinado y aceite de oliva virgen extra*

alimentos\_caa.asp. Consultado: marzo 2015.

- FAO. *Grasas y ácidos grasos en nutrición humana. Consulta de expertos*. FINUT. España. Estudio FAO, 2012, Vol. 91, nº 17.
- Franco, D. "Aceites para frituras". *Revista Alimentaria Argentina*. [En línea] 2012; Edición Marzo (53): p. 23. (Fecha de acceso 23 de junio de 2012). Disponible en: [http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/revista/ediciones/53/productos/r53\\_06\\_Aceites.pdf](http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/revista/ediciones/53/productos/r53_06_Aceites.pdf). (2012).
- Gatti, M. B.; Cabreriso, M. S.; Chain, P.; Coniglio, A.; Manin, M.; Ciappini, M. C. "Evaluación de la frecuencia de consumo de alimentos fritos y de las técnicas de frituras domésticas en adultos rosarinos". *Trabajos Completos del XV Congreso Argentino de Ciencia y Tecnología de los Alimentos CYTAL*. AATA (2015).
- Grootveld, M.; Ruiz Rodado, V.; Silwood, C. "Harmful health effects of lipid oxidation products (LOPs) generated in edible oils during episodes of heat stress". *Inform*, 2014, Vol. 25, nº 10, pp. 236-250.
- Grootveld, M.; Ruiz Rodado, V.; Silwood, C. "Detección, monitoreo y efectos perjudiciales para la salud de los productos de oxidación lipídica (LOPs) generados en los aceites comestibles durante episodios de estrés térmico". *Grasas y Aceites*, 2015, Vol. 100, nº 3, pp. 444 - 462.
- Guillen, M.; Goicoechea, E. "Toxic oxygenated a b unsaturated aldehydes and their study in foods: a review". *Crit. Rev. Food Sci. Nutr.* 2008, Vol. 48, pp. 119-136.
- Hurtado A. "La fritura de los alimentos: pérdida y ganancia de nutrientes en alimentos fritos". *Perspectivas en Nutrición Humana*, 2008, Vol. 10, nº 1, pp. 77-88. Universidad de Antioquia. Medellín. Colombia.
- Hurtado A. "La fritura de los alimentos: el aceite de fritura". *Perspectivas en Nutrición Humana*, 2009, Vol. 1, nº 1, pp. 39-53. Universidad de Antioquia. Medellín. Colombia
- Lemas, S.; Longo, L.; Lopresti, L. *Guías Alimentarias para la Población Argentina*. -1ª. Ed. 1ª reimp. Buenos Aires, Asociación Argentina de Dietistas y Nutricionistas Dietistas, 2003.
- MAGyP (2011). *Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Protocolo de calidad para aceite de girasol*. Disponible en: [http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/sello/sistema\\_protocolos/Protocolo\\_Aceite\\_Girasol.pdf](http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/sello/sistema_protocolos/Protocolo_Aceite_Girasol.pdf). Consultado en octubre de 2015.
- Nasi, M. "Análisis de grasas y vitamina C en papas congeladas fritas en diferentes aceites". *DIAETA*, 2012, Vol. 30, nº 139.
- Nieto, S.; Peterson, G.; Sanhueza, J.; Tavella, M.; Valenzuela, A. "Estudio comparativo, en fritura, de la estabilidad de diferentes aceites vegetales". *Aceites y Grasas*, 2003, Vol. 53, XIII. Nº 4, pp. 568-573.
- Normas IRAM. Instituto Argentino de Normalización y Certificación. Decreto PEN Nº 1474/1994. Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación. Buenos Aires.
- Normas ISO. *International Organization for Standardization*. Londres, Reino Unido.
- Peterson, G.; Aguilar, D.; Espeche, M.; Mesa, M.; Jauregui, P.; Diaz, H.; Simi, M.; Tavella, M. "Ácidos grasos trans en los alimentos consumidos habitualmente por los jóvenes de Argentina". *Archivos Argentinos de Pediatría*, 2004, Vol. 102, (2), nº 8.
- Rivera, Y.; Gutiérrez, C.; Gómez, R.; Matute, M.; Izaguirre, C. "Cuantificación del deterioro de aceites vegetales usados en procesos de frituras en establecimientos ubicados en el Municipio Libertador del Estado Mérida". 2014., Vol. 35, nº 3, pp. 157-164.
- Valenzuela, B. "Ácidos grasos con isomería trans I, su origen y los efectos en la salud humana. *Rev. Chi. Nutr.*, 35(3), 102-104 (2008).
- Valenzuela B. Ácidos grasos con isomería trans II. Situación de consumo en Latinoamérica y alternativas para su sustitución", *Rev. Chi. Nutr.*, 2008, Vol. 35, nº 3, pp. 105-109.
- Valenzuela, A.; Sanhueza, J.; Nieto, S.; Petersen, G.; Tavella, M. "Estudio comparativo en fritura de la estabilidad de diferentes aceites vegetales", en *Aceites y Grasas*, 2003, Vol. 53, pp. 568-573.
- Wai, W. T.; Saad, B.; Peng Lim, B. "Determination of TOTOX value in palm oleins using a FI-potentiometric analyzer" en *Food Chemistry*, 2009, Vol. 11, nº 3(1), pp. 285-290.
- Yagüe M, "Estudio de utilización de aceites para frituras en establecimientos alimentarios de comidas preparadas" en *Escola de Prevenció i Seguretat Integral*. UAB. Bellaterra, 2003, Vol. 34.
- Zamorano, M.; Martínez, S.; Medel, J. "Comportamiento del perfil de ácidos grasos de aceites y materias grasas hidrogenadas sometidos a calentamiento prolongado" en *Rev. Fac. Cienc. Agrar., Univ. Nac. Cuyo*, 2013, Vol. 45, nº 1, pp. 32-38.

*AA. VV.*

## NOTA SOBRE EL DR. ORLANDO SÁNCHEZ

### DOCTORADO HONORIS CAUSA

El Prof. Orlando Sánchez ha sido distinguido con el Doctorado Honoris Causa por la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano por su trayectoria destacada en la enseñanza, principalmente en la lengua qom, etnia a la que pertenece. Ha dictado y coordinado numerosos cursos y seminarios relativos a las lenguas qom y wichi, y organizado encuentros sobre la problemática de los pueblos originarios, tanto en su provincia natal, Chaco, como en otros lugares del país y Latinoamérica.

Entre sus acciones se destacan la colaboración *ad honorem* en la Comisión de Asuntos Aborígenes del Honorable Senado de la Nación y en seminarios nacionales sobre cultura, educación, política, antropología, interculturalidad, derecho, desarrollo y salud en relación con los pueblos indígenas. Actualmente, es coordinador del Centro de Investigación y Formación para la Modalidad Aborigen (Cifma) y de la Subsecretaría de Interculturalidad y Plurilingüismo y la dirección de Interculturalidad.

Entre las distinciones y reconocimientos que ha recibido el Dr. Sánchez, sobresalen el “Homenaje a la trayectoria” y “Docente bilingüe” otorgados por la Cámara de Diputados de la provincia de Chaco; “Maestro ilustre”, por la Presidencia de la Nación, el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencias y Tecnología y el Consejo Federal de Cultura y Educación; “Primer maestro indígena: Maestro ilustre”, por la Municipalidad de Presidencia Roque Sáenz Peña (prov. de Chaco); “Primer maestro ilustre indígena de la provincia de Chaco”, por la Cámara de Diputados de la provincia de Chaco; “Declaración de interés” por la Intendencia Municipal de Resistencia; “Diploma de honor” por su colaboración como traductor de la Biblia Toba Qom por parte de la Sociedad Bíblica Argentina; “Certificado de honor” como cofundador de la Iglesia Evangélica Unida, una organización que nuclear a indígenas toba, mocoví, wichi y criollos.

En cuanto a sus escritos, es autor de “Antiguos relatos tobas” (bilingüe), “Historias de los aborígenes tobas del Gran Chaco”, “Rasgos culturales de los tobas”, “Los tobas”, “Libro de apoyo para el aprendizaje de la lengua toba”, “Situación actual indígena”, entre otros. En su labor como colaborador se destaca el “Glosario Toba: curso de apoyo para aprender y recuperar la lengua materna y la cultura” y la traducción de la Biblia a la lengua qom, por la cual fue premiado por Rubén del Ré, de la Sociedad Bíblica Argentina.

En reconocimiento a su amplia, fecunda e incansable labor para la educación bilingüe y la integración intercultural, esta Universidad distingue al Prof. Sánchez con el Doctorado Honoris Causa por su testimonio social, reconocido e intachable.





## NOTA

# LA JUSTICIA, SÓLO LA JUSTICIA SEGUIRÁS: METODISMO Y POLÍTICA EN LOS ORÍGENES DE SU HISTORIA

Pensar la relación entre la historia del Movimiento Metodista y el mundo de la política implica todo un ejercicio de síntesis, en el que se pueda condensar el rico recorrido social y político que tuviera el Metodismo desde sus inicios, en las Islas Británicas durante la primera mitad del siglo XVIII, hasta el día de hoy, en la mayoría de los países del mundo. Es así que el Movimiento Metodista podría ser calificado a todas luces como un movimiento polifacético -religioso, social, político y cultural al mismo tiempo- que históricamente se ha desarrollado mucho más allá de la institucionalidad eclesial concreta, teniendo una profunda incidencia en el conjunto de la sociedad a partir de un eje central: la justicia social enmarcada en la vida digna de los seres humanos, quienes han sido creados a imagen y semejanza de Dios, pero por sobre todo, a causa de quienes Jesucristo, el Hijo de Dios, murió y resucitó para que tengan vida en plenitud.

Desde este lugar es posible hablar de la relación entre Metodismo y política, entendiendo a la política en el marco de una distinción analítica necesaria: es aquella formada por la díada entre *la política* y *lo político*. Díaz Gómez (2003: 49) nos dice al respecto:

*La primera hace referencia a los mecanismos, a las formas mediante las cuales se establece un orden, se organiza la existencia humana que siempre se presenta en condiciones conflictivas; la segunda se refiere a una cualidad de las relaciones entre las existencias humanas y que se expresa en la diversidad de las relaciones sociales.*

En tal sentido, el Metodismo ha tenido una fuerte acción desde el siglo XVIII hasta el siglo XXI si pensamos tanto en *la política* como en *lo político*, ya que en él podemos encontrar desde la lucha antiesclavista propiamente wesleyana (que empezara aproximadamente en el año 1772) pasando por la conformación de los primeros sindicatos del mundo, hasta llegar a la participación, vía sus miembros, del nacimiento de las primeras organizaciones partidarias obreras británicas, tal el caso del Partido Laborista Independiente a finales del siglo XIX.

Es así que el Metodismo, enmarcado inicialmente en el *Club Santo* de Oxford y después convertido en un movimiento interno de la Iglesia de Inglaterra, tendría desde su temprano surgimiento un enfoque teológico, ético y pastoral que acercaría a sus primeros miembros a los sectores más empobrecidos de la naciente sociedad industrial británica, lo cual haría que sus reflexiones no estuvieran exentas de pensar la cuestión política desde distintos lugares: ya sea que se refirieran a la organización política de los Pueblos Originarios de las Trece Colonias (hoy Estados Unidos de

América), ya sea que se pensara en la vida comunitaria de las distintas etnias africanas diezmadas por los esclavistas o se tratara de abordar la problemática económica, política y social de Gran Bretaña para esa época, sobre todo en lo referido a la pobreza y explotación en la que se encontraban inmersas las grandes masas de mineros, obreros de fábricas y campesinos, a partir del surgimiento de la etapa industrial del capitalismo.

Los más destacados líderes del Movimiento Metodista, a saber, los hermanos Wesley (John y Charles) y George Whitefield, tuvieron perspectivas diferentes en lo que se refiere al mundo de la política, e incluso sobre cuestiones tan importantes como el tráfico de esclavos, la distancia en las mismas llegaría a ser más que evidente. A pesar de estos enfoques sobre distintas problemáticas económicas y sociales asumidos por John Wesley en contraposición a Whitefield, muchos historiadores han resaltado su posicionamiento *Tory* o promonárquico, tesis que tendría que ser matizada precisamente por su entronque con el Iluminismo inglés (cuyo principal exponente fuera John Locke) y principalmente por su aceptación de la Monarquía Parlamentaria como modelo político para el Reino de Gran Bretaña, siguiendo en ese sentido el consenso macropolítico logrado a partir de la *Glorious Revolution* (Revolución Gloriosa) de 1688, con la promulgación de su famosa *Bill of Rights* un año después.

Así es importante destacar la impronta de Wesley, quien ciertamente en sus sermones abordaría múltiples problemáticas económicas, sociales y culturales que de una manera u otra implicaron la asunción de una perspectiva crítica con respecto a las funciones del Estado, y por ende, hacia las políticas públicas que afectaban a los trabajadores y campesinos explotados no sólo por la naciente burguesía industrial, sino por las ya consolidadas burguesías comercial y terrateniente. Sus fuertes denuncias hacia los *enclosures* (cercamientos de tierras comunitarias para uso privado), sus invectivas en contra de la especulación comercial con los sobrepuestos de los bienes básicos para la alimentación de los más pobres (Suárez, 2014: 67), su lucha incansable en contra del tráfico de esclavos y obviamente, sus finos análisis en torno a las condiciones de vida de la naciente clase obrera, colocaban a Wesley en el marco de perspectivas muy cercanas a los radicales y jacobinos del siglo XVIII, lo que con el tiempo derivaría en la formación de corrientes metodistas intrínsecamente vinculadas con la creación de las primeras organizaciones sindicales británicas y con el socialismo, como naciente movimiento socio-político de orientación anticapitalista en los países de habla inglesa.

*Pr. Luis G. Vásquez*

## BIBLIOGRAFÍA

- Díaz Gómez, Álvaro. "Una discreta diferenciación entre la política y lo político y su incidencia sobre la educación en cuanto a la socialización política" en *Reflexión política*, 2003, Junio. 5(9), pp. 49-58.
- Suárez, Fernando Horacio. "Pensamientos de John Wesley sobre la economía y lo social en el Siglo XVIII" en *Cuadernos de Teología*, 2014, Vol. XXXIII, pp. 57-85.

# INVENIO

## NORMAS PARA LA PRESENTACIÓN DE COLABORACIONES

1. Todos los trabajos deben ser inéditos, salvo caso de excepción aprobada por el Consejo de Redacción de INVENIO, y mediando la autorización del anterior editor, con constancia a la vista presentada al Secretario de Redacción de INVENIO, teléfono: 54-341-4499292; e-mail: publicaciones@ucel.edu.ar; y a: daroswr@yahoo.es
2. Las colaboraciones serán sometidas a una evaluación preliminar por parte del Consejo de Redacción, el cual designará los evaluadores anónimos, expertos en el tema. Todo original será sometido al proceso de dictamen por pares académicos (especialistas), preferentemente bajo la modalidad doble ciego. La evaluación tendrá en cuenta la relevancia del tema, la calidad de la argumentación o prueba si fuese el caso, y la adecuación de la bibliografía citada. Los evaluadores se expresarán críticamente mediante un dictamen que expresará la sugerencia de la publicación sin modificaciones, o bien con modificaciones a criterio del autor del artículo o del dictaminador; o bien como no publicable. En caso de plagio, el artículo quedará automáticamente descartado.
3. El Consejo de Redacción de INVENIO, realizada la evaluación anónima de asesores académicos, se reserva el derecho de aprobar los trabajos para su publicación o rechazarlos y de determinar en qué número y sección habrán de publicarse. El Consejo, una vez en posesión de las respectivas evaluaciones, procederá a confeccionar el informe final sobre el cual se fundamentarán las decisiones por tomar: a) aprobación; b) solicitar modificaciones al/los autor/es; c) rechazo. Si la colaboración fuese rechazada, el autor recibirá el informe que produjo tal decisión. En ese caso, el autor podrá apelar la medida fundamentando su disconformidad.
4. La publicación, una vez aprobada por la Dirección y por el arbitraje anónimo de pares asesores, se realizará sin cargo para los autores. Los autores ceden el derecho de autor por el hecho mismo de que se haya publicado en INVENIO.
5. Las colaboraciones deben ser entregadas conjuntamente en soporte papel y soporte informático, ambos con las siguientes condiciones:
  - a) Texto del artículo (incluyendo notas y bibliografía) impreso en hojas tamaño A4 simple faz, insertando los gráficos, mapas, tablas y cuadros si los hubiere, en lo posible en Word, Times New Roman, punto 12, interlineado sencillo. Los materiales entregados por los autores no serán devueltos. Los artículos no deberían superar las 15 páginas.
  - b) Resumen o compendio del artículo, con un máximo de cien (100) palabras, después del título del artículo y del nombre del autor. Se agradecerá el aporte de la terminología técnica de la disciplina en idioma inglés para facilitar la tarea de traducción del abstract.
  - c) Currículum del autor o autores, cien (100) palabras como máximo por cada uno.
6. La bibliografía (referida a Internet, artículos y libros) se redactará siguiendo estos ejemplos:
  - García, Walter. "Equivocidad de la autonomía y los fines de la educación" en *Thèmes* (Burdeos, Francia), revista disponible en: [http://perso.wanadoo.fr/b.p.c./Année 2002, VII, \(10/12/04\)](http://perso.wanadoo.fr/b.p.c./Année 2002, VII, (10/12/04)
  - Miles, Simon. "Charles Darwin and Asa Gray Discuss. Teleology and Design" en *Perspectives on Science and Christian Faith*. 2001, Vol. 53, n° 3, p. 197. (En la bibliografía final, se cita el inicio y final de páginas del artículo: pp. 197-233).
  - Darwin, Charles. *The Correspondence of Charles Darwin*. Cambridge, University Press, 1993.

Secretaría de Redacción de INVENIO

**UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO  
UCEL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES. Carreras:**

**Contador Público.** Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Administración de Empresas.

**Licenciatura en Administración de Empresas.** Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Administración de Empresas.

**Licenciatura en Economía.** Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Administración de Empresas.

**Licenciatura en Relaciones Laborales.** Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Relaciones Laborales.

**Licenciatura en Comercialización.** Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Comercialización.

**Licenciatura en Administración Hotelera.** Duración: 4 años.

**Maestría en Relaciones Laborales y en Recursos Humanos.** Duración: 2 años. Acreditada por CONEAU según resolución N° 653/09.

**FACULTAD DE QUÍMICA. Carreras:**

**Ingeniería en Tecnología de los Alimentos:** Duración: 5 años.

Al finalizar el tercer año se obtiene el título de Técnico Universitario en Alimentos

**Licenciatura en Nutrición.** Duración: 5 años.

Al finalizar el tercer año se obtiene el título de Técnico Universitario en Nutrición.

**Ingeniería en Sistemas de Información.** Duración: 5 años

Al finalizar el tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Sistemas.

**Especialización en Gestión Ambiental.** Posgrado. Duración: 1 año. Acreditada por CONEAU según resolución N° 10.726/10.

**Posgrado: Especialización en Gestión Ambiental** (1 año)

**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Carreras:**

**Derecho. Abogado.** Duración: 5 años.

**Martillero Público y Corredor Inmobiliario.** Duración: 2 años y medio.

**Ciclo de Complementación Curricular de Traductorado Público Nacional en Inglés.** Grado universitario. Aprobado por el Ministerio de Educación de la Nación. Resolución N° 757. Duración: 1 año.

**Especialización en Prevención de Conflictos Jurídicos en Pymes.** Posgrado. Duración: 1 año. Acreditada por CONEAU según resolución N° 11047/11.

**Profesorado Universitario en la especialidad.** Resolución Ministerial Nacional N° 495/03, Provincial N° 1110/07 y del Director de Cultura y Educación de Buenos Aires N° 3875/11. Duración: Año y medio.

**Especialización en Gestión Educativa.** Acreditada por CONEAU (19/12/2012). Un año.









Orlando Sánchez: *Doctor honoris causa*



La Universidad del Centro Educativo Latinoamericano integra una Institución Evangélica Metodista al servicio de la comunidad desde 1875. La UCEL tiene su origen en la iniciativa del Pastor Thomas B. Wood, destacado educador y ministro de la Iglesia Metodista en la Argentina, quien se propuso fundar una escuela moderna hacia 1871. La misma abrió sus puertas el 28 de mayo de 1875 conducida por las maestras Louise Denning y Jenjis Chapin, con el respaldo activo del Pastor Wood, y así se inició el actual Centro Educativo Latinoamericano. Por más de un siglo la institución fue creciendo y en el año 1993 inauguró sus cursos la Universidad.

UCEL es una universidad joven pero sus raíces se nutren en una historia educacional de prestigio. UCEL trata de hacer honor a esa tradición y procura brindar a sus estudiantes la mejor vía y las más actuales herramientas para encarar con seriedad y solvencia los desafíos que se vislumbran, ante el vértigo de los cambios extraordinarios en la tecnología aplicada al desarrollo de los pueblos. La misión consiste en abrir, recorrer y enseñar las buenas sendas que llevan hacia un futuro promisorio.