



Coro Estable de Rosario en UCEL



# UCCEL

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 Lousie Denning y Jennis 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 guía 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.

La Universidad del Centro Educativo Latinoamericano está autorizada provisionalmente por el Ministerio de Cultura y Educación de la Nación.  
R.M. N° 3502/92. Artículo 64 de la Ley N° 24.521 de Educación Superior.

**Avda. Pellegrini 1332 - S2000BUM Rosario - Argentina.**  
Internet: [www.ucel.edu.ar](http://www.ucel.edu.ar) / e-mail: [sec@ucel.edu.ar](mailto:sec@ucel.edu.ar)

**INVENIO**

Rosario • Argentina • Año 9 • N° 17 • Noviembre 2006

ISSN 0329-3475

# INVENIO

REVISTA DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA  
UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

Rosario • Argentina • Año 9 • N° 17 • Noviembre 2006



Graduados 2005



La lectura en el ciclo superior

Ética del discurso, democracia y derecho

Los paradigmas científicos

Estrategia sociorreligiosa del otro

Indicador de la actividad económica

Benchmarking

Responsabilidad social empresarial

Valuación de los bienes de uso

Desvinculación asistida por la empresa

Beneficios y motivación de los empleados

Conservación de alimentos

# INVENIO

## REVISTA DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

AUSPICIADA POR LA SECRETARÍA DE CULTURA DE LA NACIÓN

Año 9

Nº 17

Noviembre 2006

Rector de la Universidad  
Director  
Secretario de Redacción  
Consejo Editorial

Asesor Financiero  
Traducciones Idioma Inglés

Dr. Ovidio Torres  
CPN. Rogelio T. Pontón  
Dr. William R. Daros  
Ing. Hugo A. Guglielmi  
CPN. Rubén E. Rodríguez Garay  
Ing. María C. Ciappini  
CPN Rafael Beltramino  
Prof. Fanny N. Sloer de Godfrid

### Consejo Asesor Académico Universitario Institucional

CPN Jorge Bertero  
Lic. Carlos A. Fernández Souza  
Prof. Fanny N. Sloer de Godfrid  
CPN Carlos Marchese  
Lic. Eduardo Rodil  
Bioq. Mario Céspedes

CPN Arnolfo C. Martínez  
Lic. Jorge Bellina  
Psic. Stella M. Requena  
Dr. Ángel Pérez Cortés  
Lic. Cristián Iunnisi

---

INVENIO es una publicación semestral. Los artículos de esta revista deben ser originales y son sometidos al arbitraje y evaluación anónima 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 incluida en Latindex: directorio y catálogo

---

Redacción y Administración de INVENIO: Universidad del Centro Educativo Latinoamericano.  
Avda. Pellegrini 1332 - S2000BUN - Rosario - República Argentina.

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

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

Propietario: Asociación Universidad del Centro Educativo Latinoamericano/ AUCEL

Toda correspondencia, colaboración o solicitud de suscripción debe dirigirse a la dirección de esa 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 - Tel: 0341 4372505 - E-mail: [fervilsrl@arnet.com.ar](mailto:fervilsrl@arnet.com.ar)

2000 Rosario - Argentina

---

*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 argentina y del exterior.

---

# INVENIO

Año 9

Nº 17

Noviembre 2006

## ÍNDICE GENERAL

<i>Nota del Director: Paul Dirac y la religión</i> Rogelio Tomás Pontón .....	5
--	---

### LENGUA Y LITERATURA

<i>La lectura en el ciclo superior. Una experiencia de investigación basada en el análisis de consignas</i> Ma. del Rosario Fernández, Ma. Gabriela Müller, Claudia Corbella .....	9
---	---

### FILOSOFÍA

<i>Ética del discurso, democracia y derecho de gentes</i> Karl Otto Apel .....	19
---	----

### SOCIOLOGÍA

<i>La estrategia sociorreligiosa del otro en el estilo de vida actual</i> Ana María Tavella .....	35
--	----

### ECONOMÍA

<i>Un indicador de la actividad económica de la provincia de Santa Fe</i> Jorge Bellina Yrigoyen, Gabriel D. Frontons .....	61
--	----

### ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

<i>Benchmarking como instrumento dirigido al cliente</i> Emerson Franco de Abreu, Antonio Carlos Giuliani, Nadia Kassouf Pizzinatto, y Dalila Alves Correa .....	77
--	----

## **CONTABILIDAD**

<i>Responsabilidad social empresaria: del dicho al hecho. Poniéndole números a la responsabilidad social</i>	
Adrián Zicari .....	95
<i>Sistema de valuación de los bienes de uso desde el punto de vista de su utilización</i>	
Juan Carlos Scarabino .....	107

## **RELACIONES LABORALES**

<i>Programas de desvinculación asistida por la empresa</i>	
Flavia Rebai .....	119
<i>Beneficios y motivación de los empleados</i>	
Rafael Nazario .....	133

## **CIENCIAS DE LA ALIMENTACIÓN**

<i>Conservación de alimentos. Diseño y construcción de un liofilizador</i>	
Leonardo E. Mayer, Stella M. Bertoluzzo, M. Guadalupe Bertoluzzo .....	147
<i>In memoriam</i> .....	159

## **PENSAMIENTOS DE JOHN WESLEY**..... 161

<i>Normas para la presentación de colaboraciones</i> .....	162
--	-----

## **NOTA DEL DIRECTOR**

### **Paul Dirac y la religión**

Los científicos estudian el funcionamiento de las cosas y se especializan en distintos ámbitos como la física, química, biología, etc. La religión, por el contrario, apunta a la relación de una persona con la divinidad y, por lo tanto, va más allá del ámbito de la ciencia. No hay manera de probar desde la ciencia la existencia de esa divinidad como tampoco su no existencia. Parafraseando al gran filósofo Martín Buber la relación del científico con su mundo es una relación de Yo-ello, mientras que la relación del creyente con su Dios es una relación Yo-Tu.

Por supuesto que el científico, como una persona común, se hace preguntas por el sentido del universo en el que habita y por el sentido particular de su propia vida. Cuando se hace esas preguntas deja a un lado su trabajo profesional y trata de responder a las inquietudes que tiene como ser humano.

Se ha dicho, y con razón, que la opinión de los científicos en materia religiosa no tendría que diferir de lo que manifiesta el común de las personas, sin embargo, al ser un especialista en una rama de la ciencia y habituado al uso de las herramientas de la lógica, se supone que su opinión debería tener un ‘peso’ mayor que la del común de los mortales. Es por ello que cada tanto se realizan encuestas entre los científicos pidiéndoles que contesten sobre sus creencias religiosas. Una encuesta no muy lejana hecha en EE.UU. y donde se le preguntaba a unos 1000 científicos si aceptaban o no la creencia en un Dios al que podrían rezar dio como resultado casi un 40 por ciento de contestaciones positivas, cifra muy parecida al resultado de una encuesta similar que se había realizado alrededor de 80 años atrás. La forma con que se hizo la pregunta dejó a un lado a aquellos científicos que eran creyentes en un dios pero no aceptaban que éste pudiera realizar milagros y alterar las leyes naturales que él mismo fijó, o que se le pudiese rezar, caso en su momento de Albert Einstein (el distinguido profesor de física y cosmólogo Joel R. Primack, con su mujer Nancy Abrams, analizan esto en el escrito citado en la bibliografía).

De todas maneras, es interesante indagar sobre la creencia en materia religiosa de algunos grandes científicos. Uno de esos ‘grandes’, sin duda, es el físico británico Paul M. Dirac que vivió entre los años 1902-1984. Dirac, para muchos físicos, es considerado el más eminente en su especialidad durante el siglo veinte. Fue uno de los creadores de la mecánica cuántica y de varias de sus derivaciones, como el descubrimiento de la antimateria.

Por haber sido una persona muy humilde es difícil encontrar manifestaciones personales sobre sí mismo y más en materia religiosa. Es común considerarlo ateo, como por ejemplo manifiesta la “*Free Encyclopedia Wikipedia*” en la corta biografía de *Paul Dirac* (se puede bajar por internet).

Por otra parte, comúnmente se recuerda un diálogo entre él y Wolfgang Pauli a mediado de los años veinte (extraído de la autobiografía de Werner Heisenberg citada en la bibliografía), cuando eran dos jóvenes. Vamos a reproducir lo que en esa oportunidad manifestó Dirac contestando a Heisenberg y a Pauli:

“No sé por qué hablamos de religión aquí. Si somos sinceros -y un científico debe serlo-, es necesario reconocer que en la religión se expresan meras afirmaciones falsas, para las cuales en realidad no existe justificación alguna. El mismo concepto de ‘Dios’ es un simple producto de la fantasía humana. Puedo comprender el que los pueblos primitivos, expuestos a la superioridad de las fuerzas de la naturaleza más que nosotros ahora, personificaran estas fuerzas a impulsos del miedo, y llegaran así al concepto de la divinidad. Pero en nuestro mundo, en el que calamos hasta lo más hondo las estructuras de la naturaleza, no tenemos ya necesidad de semejantes ideas. No puedo admitir que el reconocimiento de la existencia de un Dios todopoderoso nos pueda en adelante prestar ayuda alguna. Veo claramente que esta hipótesis nos lleva inmediatamente a problemas absurdos, como, por ejemplo, a la pregunta de por qué Dios ha permitido la miseria y la injusticia en nuestro mundo, la opresión de los pobres por parte de los ricos y todos los demás males que él podría impedir. Si en nuestro tiempo sigue enseñándose aún la religión, no se debe ello a que las ideas religiosas tengan todavía capacidad para convencernos, sino a que se alimenta el deseo encubierto de adormecer al pueblo, a la gente sencilla. Es mucho más fácil gobernar a hombres pacíficos que a hombres alborotados y descontentos. A los primeros se les puede manejar y explotar sin obstáculos. La religión es una especie de opio que se suministra al pueblo para adormecerlo con una felicidad ilusoria y darle un calmante contra las injusticias que sufre. De aquí proceden las siempre fáciles alianzas entre los dos grandes poderes políticos, el Estado y la Iglesia. Ambos necesitan la ilusión de que un Dios bondadoso, si no en la tierra, sí, al menos, en el cielo, recompensa a aquellos que no se han rebelado contra la injusticia y han cumplido su deber pacífica y pacientemente” (pág. 107. Debe aclararse, según manifiesta Heisenberg en el prólogo de su obra, que “los diálogos no pueden ser reproducidos textualmente. Sólo se aducen literalmente los párrafos tomados de cartas”).

A las afirmaciones de Dirac contestó Heisenberg: “Lo que haces es acusar a la religión por el abuso político de la misma, y como de casi todo en el mundo se puede abusar –también de la ideología comunista, de la que has hablado hace poco-, no es procedimiento justo el que sigue tu acusación. En última instancia, siempre existirán comunidades humanas, y tales comunidades tienen que encontrar un lenguaje común con el que puedan hablar de la vida y de la muerte y de todo el gran contexto armónico

dentro del cual se desenvuelve la vida de la comunidad”, y sigue la contestación (pág. 108).

Nuevamente replicó Dirac diciendo que “por principio no me sirven para nada los mitos religiosos, ya que los mitos de las diferentes religiones se contradicen entre sí. El que yo haya nacido aquí, en Europa, y no en Asia es pura casualidad, y de ésta no puede depender el criterio de la verdad, y, por tanto, tampoco lo que yo deba creer. Yo sólo puedo creer lo que es verdadero”...y prosigue (pág. 108-109).

Pauli que seguía la conversación, a veces con una sonrisa maliciosa, dijo: “Sí, sí, nuestro amigo Dirac tiene una religión; y el lema capital de esta religión reza así: ‘No hay Dios y Dirac es su profeta’” (pág. 109).

La postura de Dirac, quien como dice Heisenberg tenía entonces veinticinco años, “no sentía todavía mucha estima por la tolerancia” (pág. 107).

Con el paso del tiempo esa postura se fue haciendo más y más tolerante y en los últimos años de su vida llegó a manifestarle a un periodista que “religión y ciencia no se oponían”.

También hay que hacer notar que integró la Academia Pontificia de las Ciencias en las cuales participó en una investigación sobre el creador de la teoría del Big Bang, el clérigo Georges Lemaître. Pero esta Academia, que integran científicos de distintas disciplinas y entre otros más de una docena de premios Nóbel, no exige ser creyente para su incorporación.

Un conocedor profundo del pensamiento científico de Dirac, el físico y clérigo John Polkinghorne, quien estudió a sus pies, como dice en el prefacio de su obra citada en la bibliografía, manifiesta en varios de sus escritos que a pesar de no estar integrado explícitamente a ninguna iglesia o religión, Dirac era un hombre religioso.

Nos gustaría cerrar este corto artículo con una cita de uno de sus biógrafos, nos referimos a Abraham Pais. Este participó en el trabajo conjunto en homenaje del físico inglés que se cita en la bibliografía. En página 29 dice expresamente lo siguiente:

“Regarding religión, he tended towards atheism, as he publicly expressed only once. As Pauli once said: ‘There is no God and Dirac is his prophet’. Manci Dirac has written to me, however: ‘Paul was no atheist. Many times did we kneel side bay side in Chapel, praying. We all know, he was no hypocrite’” (la cita es de Manci Dirac, su mujer, en carta a A. Pais, del 25 de noviembre de 1995).

Dirac estuvo casado con Manci, hermana de otro gran físico Eugene Wigner, desde 1937 hasta su muerte en 1984, es decir casi 50 años. Nos parece que su testimonio tiene un peso mucho mayor que una cita juvenil producto de una discusión. De todas

maneras, religioso o no, todos acuerdan que fue un caballero en el pleno sentido de la palabra, “a kind of scientific saint” (Polkinghorne, op. cit.).

**Rogelio T. Pontón**

## **BIBLIOGRAFÍA**

HEISENBERG, Werner. *Diálogos sobre la física atómica*. Madrid, BAC, 1972.

PAIS, Abraham. “Paul Dirac: aspects of his life and work”, en la obra de varios autores: *Paul Dirac. The Man and his Work*. Cambridge University Press, 1999, pág. 1-46.

POLKINGHORNE, John. *Quantum Theory: a very short Introduction*. Oxford University Press, 2002.

PRIMACK, Joel R. y ABRAMS, Nancy. “Einstein’s View of God” en el libro editado por Russell Stannard: *God for the 21<sup>st</sup> century*. John Templeton Press, 2000.

BATTEN, Alan H. “Subtle are Einstein’s thoughts”, publicado en *Physicsweb*, setiembre de 2005.

# LA LECTURA EN EL CICLO SUPERIOR

## Una experiencia de investigación basada en el análisis de consignas

**Ma. del Rosario Fernández, Ma. Gabriela Müller, Claudia Corbella\***

**RESUMEN:** En este artículo se presentan los principales resultados de la investigación sobre comprensión lectora en alumnos universitarios, focalizada, especialmente, en el abordaje en torno de la lectura que hacen los libros de enseñanza de inglés como segunda lengua. Se hace una breve referencia a la perspectiva teórica, y luego se ofrece una reseña de la Investigación sobre las secciones de lectura de dos libros de enseñanza de inglés como lengua extranjera, llegándose finalmente a algunas conclusiones.

**Palabras claves:** comprensión - lectura - enseñanza - inglés

**ABSTRACT:** *Reading at the university. Research based on criteria analysis*

This paper presents the main outcomes of the authors' research on reading comprehension at university level. The research focuses on the approach of teaching materials to reading comprehension of English-as-a-second-language.

**Key words:** comprehension - understanding - reading - teaching - English

### Presentación

Desde el año 2001, estamos investigando la problemática de la lectura en alumnos de la universidad. Nuestra inquietud surgió a partir de la propia experiencia docente y de la de colegas de diferentes áreas que siempre se mostraban preocupados por las dificultades que los alumnos manifiestan a la hora de leer, ya sea textos en la propia lengua o en lengua extranjera. Así nuestra primera investigación se relacionó con los obstáculos que se

---

\* *María del Rosario Fernández* es licenciada en Letras (UNR) y magister en Teoría Lingüística y Adquisición del Lenguaje (UNR). Actualmente está culminado su doctorado en Filosofía y Letras en la UBA. Es docente titular de Etnolingüística (UNR) y del Seminario de Metodología de la Investigación Lingüística y Literaria (UCEL). Se desempeña como investigadora del CONICET y dirige diversas investigaciones para la UCEL y la Secretaría de Ciencia y Tecnología. E-mail: rhachen@icaroartes.com.ar

*Claudia Corbella* es profesora nacional en Inglés (IES) y licenciada en Lengua y Literatura Inglesas (UCEL). Se desempeña como coordinadora del Departamento de Lenguas de UCEL. También es docente de inglés de la carrera de Licenciatura en Nutrición y dicta el curso preparatorio para el examen de TOEFL (UCEL). Es también profesora en ARCI (Asociación Rosarina de Cultura Inglesa). Actualmente se desempeña como investigadora en dos proyectos en las áreas de lectura y de adquisición de español como segunda lengua (UCEL).

*María Gabriela Müller* es profesora nacional en Inglés (IES) y licenciada en Lengua y Literatura Inglesas (UCEL). Se desempeña como profesora de inglés en las carreras de Licenciatura en Nutrición y Facultad de Economía (UCEL). Es también profesora de ARCI (Asociación Rosarina de Cultura Inglesa). Forma parte del grupo de investigación sobre lectura (UCEL). E-mail: mgabymuller@cablenet.com.ar

presentaban a los alumnos al leer un texto en castellano y el mismo en inglés. La principal conclusión a la que arribamos fue que, paradójicamente y contra lo que esperábamos, los alumnos resultaron, en algunos aspectos, más “exitosos” ante la instancia de comprender el texto en inglés que ante el mismo texto en castellano, pese a ser éste su lengua materna. Concluimos en nuestro trabajo *Comprender textos: ¿una cuestión de leguas o de estrategias lectoras?* (2003), que esto era debido a que el enfrentarse con una segunda lengua, necesariamente activaba la capacidad metacognitiva que, como sabemos, es necesaria para la lectura alfabética. Ello nos orientó en la organización de una serie de investigaciones posteriores en las que se abordó el problema de la lectura focalizada desde una perspectiva metacognitiva. Se trabajó con grupos en los que se mantenía la didáctica tradicional y grupos en los que introdujimos cambios sustanciales vinculados con una pedagogía centrada en los obstáculos en lectura. Paralelamente a estos trabajos, nos preguntamos si los libros de enseñanza de inglés como segunda lengua favorecían o no en el área de lectura, la puesta en marcha de las estrategias metacognitivas a las que hemos hecho referencia. Ello nos condujo a analizar comparativamente las secciones de “reading” de dos libros de inglés, uno destinado a la enseñanza del idioma con un fin general y otro con un fin específico (*business*).

En la actualidad estamos escribiendo un libro, de próxima edición por la UCEL que presenta, de modo sistemático, el material teórico y didáctico para el tratamiento de los obstáculos en lectura. Perseguimos como objetivo que el mismo pueda ser utilizado por cualquier docente universitario.

Este artículo se organiza en una breve referencia a la perspectiva teórica en torno de la lectura (Sección 1) para luego retomar los principales resultados logrados tras analizar todas y cada una de las consignas de lectura de dos libros de inglés: Lifelines Pre-Intermediate y BEC Vantage Masterclass (Sección 2). Finalmente en las conclusiones (Sección 3) rescatamos la importancia que revestiría este tipo de abordaje para la práctica docente.

## 1. Breve referencia a la perspectiva teórica

La lectura ha sido definida y escudriñada desde una postura *pansemiótica* hasta el mero *desciframiento* de la letra. Sin duda alguna, estas diferentes y antagónicas nociones influyen en las formas en que se evalúa la capacidad lectora de los sujetos. Desde una postura pansemiótica, acordamos con Rosa (1996) en que “*el hombre es un ser gráfico*” y en que, desde esta perspectiva, “*la lectura sería anterior a la escritura*” y bajo su dominio caería cualquier acto interpretativo como, por ejemplo, mirar el cielo, ver las nubes y de ello concluir que lloverá. Las nubes se erigirían, entonces, en signos que leemos. Ahora bien, aun cuando coincidimos con esta noción sumamente amplia de lectura, consideramos que ella no nos resultará en absoluto operativa para los fines que perseguimos en este artículo, puesto que los problemas que solemos enfrentar como docentes no son que nuestros alumnos miren (lean) e interpreten el cielo o el techo del salón, sino que “se las vean” con textos académicos que en numerosas ocasiones perciben desde una extrañeza que, valga, la redundancia, nos “extraña”. Es que, de algún modo, pensamos como “natural” para ellos el hecho de leer textos de economía, matemáticas, finanzas, filosofía o química y no sos-

pechamos que tal vez los mismos puedan erigirse en auténticos jeroglíficos para nuestros estudiantes. Nos preguntamos, entonces, qué es lo que son incapaces de “leer” ¿Es la letra? Bien sabemos que aun sujetos capaces de leer “correctamente” (si es que esta calificación puede ser aplicada a la lectura) un texto en voz alta, pueden no haber comprendido nada o muy poco del material. Y aquí haremos referencia a la segunda postura acerca de lectura como *desciframiento*, entendiendo por tal, no una tarea de interpretación hermenéutica, sino la capacidad de correlacionar determinado grafema (en nuestra escritura alfabética, “letra”) con determinado fonema (sonido). Esta visión simplista y reduccionista de la lectura entraña la noción tácita de que la comprensión del texto adviene como una sumatoria: el hilado de determinados sonidos, produce una palabra; ésta, a su vez, se liga con otras, constituyendo oraciones y, finalmente, el conjunto de oraciones (y su comprensión) nos permitiría organizar nuestra interpretación general del sentido del texto. En esta práctica acumulativa, nada debe quedar sin asegurar, es por ello que se hace tanto hincapié, desde esta perspectiva, en el elemento *léxico* (entendido, también, en un sentido sumamente restringido en términos de “definición de diccionario”): si no somos capaces de comprender todos y cada uno de esta suerte de “ladrillos” de la “pared textual” (que las más de las veces se convierte en un “muro de los lamentos”), el sentido del texto nos será vedado. Inversamente, el conocimiento de cada uno de estos elementos, asegurará nuestra interpretación. Nada más errado, primero, porque un texto está muy lejos de ser una “pared”, más bien podríamos pensarlo como una “puerta” que comunica, que conecta todo aquello que sabemos y que hemos leído con lo que vendrá, con el texto que tenemos frente a nuestros ojos. Por otra parte, porque poco o nada podremos comprender del sentido del texto si no somos capaces de entender, para continuar con nuestra metáfora de albañilería, cuál es la argamasa que conecta los “ladrillos”. Aun **no** siendo, definitivamente, el texto una pared, un elemento fundamental para otorgarle un sentido radica en aquellos aspectos que valoramos como indicadores de la dimensión argumentativa que todo texto entraña, a nuestro juicio, en tanto discurso. Tales indicadores son para nosotros:

1- Los *marcadores del discurso* (Portolés, 1998). Comprende el tratamiento de conectores, reformuladores y operadores.

2- *La vinculación entre el cuerpo del texto y el paratexto*<sup>1</sup>:

Este aspecto compete a lo que designamos como “predicción lectora” en tanto capacidad que cualquier sujeto tiene de anticipar el contenido de un texto fundándose en elementos tanto lingüísticos como no lingüísticos (imágenes, fotos, dibujos, etc.).

3- *La dimensión argumentativa entrañada por un término*:

Creemos que si bien resulta importante el tratamiento del léxico, en un sentido “conceptual”, resulta de mayor importancia el abordaje de los términos en tanto portadores de una dimensión argumentativa.

4- *La presencia de modalidades*:

Este punto incluye el tratamiento de los modos verbales en función de discriminar lo

fáctico (modo indicativo) de lo no fáctico (modos subjuntivo, potencial e imperativo), los modalizadores (adverbios que afectan a todo el enunciado como “probablemente”, “ciertamente”, “quizás”, etc.) y las modalidades discursivas.

5- *La discriminación de enunciadores*: pensados, en un sentido baktiniano como “voces discursivas”, lo que involucrará el tratamiento de la intertextualidad (Genette, 1986) o bien como “puntos de vista” (Teoría de la Argumentación en la Lengua- TAL), lo que implicará el tratamiento, fundamentalmente, de los tipos de negación.

De la lectura pansemiótica al desciframiento de la letra, este artículo pretende esbozar los lineamientos para que se atienda a la comprensión lectora en los aspectos antes citados que, a nuestro juicio, constituyen elementos fundamentales en la lectura. Para ello, nos centraremos en los *obstáculos que se presentan a los alumnos en la lectura* organizados en tres grandes grupos: uno referido a la *predicción lectora en general*, otro relacionado con la *estructura lingüística de los textos* y un tercer grupo que se refiere a la *detección de distintos enunciadores*. A fin de una más clara sistematización de los obstáculos que se les presentan a los alumnos al leer, creemos, en consecuencia, que sería necesario introducirlos en la didáctica de la lectura a fin de asegurar que “efectivamente” se ha comprendido un texto. Por ese motivo ofrecemos el siguiente cuadro:

OBSTÁCULOS	
Relacionados con la PREDICCIÓN LECTORA	Clasificación del texto
	Valoración de elementos paratextuales
	Soporte
	Datos editoriales
	Título
Relacionados con la ESTRUCTURA LINGÜÍSTICA DEL TEXTO	Léxico morfológicos
	No comprensión de la dimensión argumentativa que entraña un término
	Incapacidad para detectar distintas modalidades (modos verbales, modalizadores y modalidades discursiva)
	Sintácticos
	Estructuras tardías
	Reposición de referencias
	Detección y comprensión de marcadores del discurso (conectores, operadores y reformuladores)
Relacionados con la DETECCIÓN DE DIFERENTES ENUNCIADORES	

A modo de síntesis, especificaremos en qué sentido tomamos las distintas perspectivas teóricas:

*La teoría de la TAL* es tomada en tanto nos aporta una perspectiva en torno de la lengua que se compadece con nuestra concepción de la dimensión argumentativa que entraña cualquier texto (en tanto discurso) y que nos permite un análisis detallado de los elementos lingüísticos ya citados que valoramos como indicadores típicos de dicha dimensión.

*La gramática de la argumentación* (Lo Cascio, 1991) nos provee un modo de articular el análisis entre argumentos y contraargumentos, desnudando la presencia de “garantías” que, en relación con lo postulado por Anscombe (1998), tratamos como “garantes genéricos”.

*El análisis semiolingüístico del discurso* (Charaudeau, 1994) es tomado en tanto el componente *semiótico* evoca la relación forma – sentido que “*se instaura en un mundo de intencionalidad ligado a una perspectiva de acción y de influencias sociales*” (Charaudeau, 1994, pág. 4). Por su parte, el componente *lingüístico*, a partir de la combinación de sus diferentes unidades (sintagmático - paradigmática, en varios niveles -palabras, frases, texto-) “*impone un procedimiento de semiotización del mundo que es diferente del de otros lenguajes*” (Charaudeau, 1994, pág. 4)

*La perspectiva narratológica* nos brinda el marco general que nos permite el análisis de los tipos de narrador y de focalización posiblemente involucrada en los textos de lectura, a la vez que apunta a los fenómenos de intertextualidad que, en un sentido macro, permiten el reconocimiento de distintas voces discursivas y la discriminación de los diferentes modos en que ellas se vinculan<sup>2</sup>.

## **2. Breve reseña de la investigación sobre las secciones de lectura de dos libros de enseñanza de inglés como lengua extranjera.**

Después de haber observado que los libros de enseñanza de inglés como lengua extranjera no siempre abordan metacognitivamente la lectura, en el año 2004 nos abocamos a analizar las secciones de “reading” de dos libros. Intentamos revisar si los mismos proveían herramientas útiles para la superación de los obstáculos que a los sujetos se les presentan a la hora de leer. Nuestro *corpus* de análisis estuvo constituido por el libro *Lifelines pre-intermediate* de Tom Hutchinson y el libro *BEC Vantage Masterclass* de Nina O’Driscoll y Fiona Scott-Barrett. Del total de consignas analizadas en ambos libros (431), 255 (59%) corresponden al libro *Lifelines pre-intermediate* y 176 (41%), al libro *BEC Vantage Masterclass*. El tratamiento de las consignas resultó de corte netamente estadístico y, a partir del mismo, efectuamos diferentes interpretaciones. Todas y cada una de las consignas aparecidas en *la sección Reading* de los libros fueron registradas con una identificación numérica correlativa en una base de datos especialmente construida. Las variables involucradas en nuestro análisis fueron las siguientes: libro abordado; nivel de

inglés; unidad del libro; tipo de actividades de lectura; indicación de si se requerían o no procesos inferenciales; si se involucraban conocimientos previos, si se favorecían actividades metacognitivas; si las actividades de lectura se vinculaban con la discriminación de aspectos formales, recuperación del paratexto, identificación de enunciadores, recuperación de modalidades, comprensión de marcadores del discurso; si las actividades de gramática se asociaban con el léxico o con aspectos morfosintácticos.

Entre los aspectos a resaltar, se encuentra el fenómeno de que las consignas de lectura generalmente se asocian con aspectos vinculados con la *oralidad* (principalmente, responder cuestionarios<sup>3</sup>), tal como lo atestigua el 50,8% de casos totales si tomamos ambos libros, si bien en esto parecen comportarse de un modo diferente los autores de *BEC*, quienes *reducen esta actividad al 31,8%* (contra el 64% en *Lifelines*). Las actividades de *escritura* en vinculación con la lectura se asocian prioritariamente con el completamiento de cuadros con una incidencia total del 3,2% (5,7% en *BEC* y tan solo 1,6% en *Lifelines*). La labor de *reformulación* presenta un *porcentaje similar* en ambos libros: 3,4% en *BEC* y 2,7% en *Lifelines*, alcanzando un total del 3%. El primero propone en forma exclusiva la producción de oraciones (1,1%) y su completamiento en función de palabras extraídas del texto (0,6%). La respuesta de cuestionarios alcanza un total de 2,6% pero su mayor incidencia se da en *Lifelines* con un 3,5% frente a *BEC* con el 1,1%.

En cuanto a cómo la *gramática* es implicada por las consignas, hallamos que su incidencia total es de un 74%, tomando en consideración las que se focalizan específicamente en cuestiones gramaticales y las que lo hacen de un modo no específico en ambos libros. Cabe destacar que el comportamiento de ambos libros es diametralmente opuesto en lo que se refiere a la presencia de la gramática en las actividades: en tanto que en *Lifelines*, la enseñanza de la gramática en vinculación con la lectura parece quedar siempre en una suerte de terreno oscuro en el que se presupone que los alumnos poseen un conocimiento pero no se ahonda en el mismo, ni se lo hace explícito (sólo un 6% de actividades gramaticales específicas); en *BEC*, contrariamente, las actividades de lectura que involucran un conocimiento gramatical específico ascienden al 63%. Esto parece relacionarse con la escasísima frecuencia con que las consignas requieren de una *labor metacognitiva* por parte del aprendiz (9% en el caso de *Lifelines* contra el 47% en *BEC*) y con la puesta en marcha de un proceso inferencial (16% en el caso de *Lifelines* contra el 78% en *BEC*).

En cuanto a las actividades de *lectura*, la que concentra el mayor porcentaje en el libro *Lifelines*, es la contestación de cuestionario con un 60,4%, porcentaje que desciende al 12% (el mismo porcentaje que se da para el “*multiple choice*”<sup>4</sup>) en *BEC* en donde las actividades de lectura se vinculan, prioritariamente con el “*matching*”<sup>5</sup> (36,4%) cuya incidencia es sólo del 6,3% en *Lifelines*. La segunda actividad escogida por *Lifelines* es la de verdadero o falso<sup>6</sup>, con un 19% que se reduce al 4,2% en *BEC*. La siguiente actividad en importancia resulta la extracción de frases del texto original<sup>7</sup> que en *BEC* alcanza al 10%, limitándose al 3% en *Lifelines*. La confirmación de hipótesis de lectura<sup>8</sup> llega al 6% en *BEC* y se restringe al 2,4% en *Lifelines*. La *inclusión de un enunciado en el texto*<sup>9</sup> adviene como una tarea más productiva para *BEC* (4,5%) que para *Lifelines* (2%). La discriminación de fragmentos en función del campo discursivo (2,2%) y el trabajo sobre paráfrasis (1,9%) rondan el 2% de la totalidad de las actividades de lectura si tomamos ambos libros.

Sin embargo, *sólo se proponen* en *BEC*, en donde representan el 5,1% y el 4,8% de las actividades. Otras actividades de muy baja incidencia (0,2% en función de ambos libros) resultan el *ordenamiento lógico del texto* y la *identificación de palabras clave para la organización del mismo* que sólo son propuestas por *BEC*, en donde representan el 0,6%.

Hemos discriminado dos ámbitos en los que la gramática aparece en los ejercicios propuestos a los alumnos: uno el referido al del léxico y otro el relacionado con aspectos morfosintácticos. En cuanto al primero, *BEC* pone el acento en un 38,1% en el reconocimiento del significado conceptual de un término (porcentaje que desciende al 12,2% en *Lifelines*) y en aquellas instancias en las que además se persigue la *recuperación de su dimensión argumentativa* el porcentaje corresponde al 14,8% (porcentaje que desciende al 4,7% en *Lifelines*). La *recuperación de la dimensión argumentativa de un término en forma exclusiva* alcanza el 3,4% en *BEC*, reduciéndose al 1,6% en *Lifelines*. El hecho de que el tratamiento del léxico en forma no específica trepe al 56,5% en *Lifelines* y descienda al 41,5% en *BEC*, parece indicar que en este último existe una conciencia bastante más explícita del porqué de incluir este aspecto en la comprensión lectora, no obstante ello, si consideramos ambos libros, observamos que el abordaje no específico del léxico supera el 50% (50,3%). Esta cuestión se acrecienta cuando se trata de tomar aspectos *morfosintácticos*, tal como lo indica el 69,1% de casos en que, en ambos libros, dichos aspectos se encuentran presentes en una forma no específica (73,3%, en *BEC* contra 66,3% de *Lifelines*). Una cuestión que merece distinguirse es que *BEC* duplica la propuesta en torno de la reposición de referencias (10,8% contra 3,9% de *Lifelines*) a la vez que incluye la distinción de clases gramaticales en un 4,5% y la formación de palabras en un 2,8% (ambas cuestiones descartadas de la propuesta de *Lifelines*).

La *mitad* de las actividades de recuperación del paratexto que propone *BEC* se asocian con la *predicción lectora* (2,3%) y la otra mitad se reparte equitativamente (1,1%) entre la interpretación de viñetas y la de fotografías, cuyas incidencias en función de ambos libros resultan del 0,5% y del 1,9%, respectivamente. La principal actividad de lectura que apunta a la recuperación del paratexto en *Lifelines* se asocia con la vinculación entre el texto escrito y el paratexto no escrito (3,1%)<sup>10</sup>. La interpretación de títulos y fotografías y la consideración de distintas tipografías<sup>11</sup> sólo se da en *Lifelines* con la misma incidencia (0,8%) en ambos casos.

En ambos libros, la identificación de *enunciadores en tanto voces* llega al 4,4%: 3,9% para *Lifelines* y 5,1% para *BEC*. La identificación del tipo de vinculación entre dichos enunciadores tiene una incidencia total del 1,9% aunque resulta una actividad más productiva para *BEC* (3,4%) que para *Lifelines* (0,8%). El reconocimiento del autor alcanza al 4% en *BEC* y tan sólo al 1,2% en *Lifelines*. En este último, también se da como actividad la identificación del narrador (1,2%) y la comprensión de su función evaluativa (0,8%). El planteo en torno de los enunciadores como puntos de vista, sólo aparece en las consignas de *BEC* (2,8%).

Las actividades de lectura que concentran los mayores porcentajes en relación con las modalidades se vinculan con la comprensión de modalizadores: 21,7% en *BEC* contra el 3,9% en *Lifelines*. Para las *modalidades discursivas* *Lifelines* presenta un 3,5% de actividades vinculadas con ellas en tanto que *BEC* lo hace en un **5,1%**.

Con respecto a la reflexión en torno de los marcadores del discurso, *Lifelines* no parece explotar esta estrategia, tal como lo atestigua el 2% en que los mismos son tomados de un modo *no específico* (porcentaje que desciende al 1% en *BEC*). Los conectores antioorientados son involucrados en un 7,4% por *BEC* y en un 1,2% por *Lifelines*, pero es quizás en el ámbito de la causalidad en donde ambos libros presentan drásticas diferencias: en tanto que *BEC* exige de la *comprensión de conectores causales consecutivos* en un 8,6%, *Lifelines* lo hace sólo en un 0,4%<sup>12</sup>. Los *operadores* son requeridos para la comprensión en un 0,8% por *Lifelines*, en tanto que en un 1,7% por *BEC*. Este último incluye también el tratamiento de reformuladores en un 0,6%.

Los porcentajes desagregados nos indicarían que existe un abordaje diferencial con respecto a la lectura en los libros analizados. Por ello, y a fin de ver si se trataba de diferencias estadísticamente significativas, utilizamos el test de chi-cuadrado, tomando como variable de cruce a los libros. En tal sentido, deseamos mencionar los resultados *más destacados*:

- El 74 % del total de consignas involucra el área de *gramática* (6% para *Lifelines* y 63% para *BEC*) y la involucra, *pero no en forma específica* el 45,5% de la totalidad de las consignas (66% para *Lifelines* y 16% para *BEC*)  
Coherentemente con estos resultados, al cruzar la variable abordaje de la gramática tanto para el léxico como para aspectos morfosintácticos el chi-cuadrado arroja diferencias estadísticamente significativas ( $p=0.000$  en ambos casos)
- El 25 % del total de consignas promueven actividades *metacognitivas* (9% para *Lifelines* y 47% para *BEC*)  
Al aplicarse el test de chi-cuadrado en este aspecto se observaron diferencias estadísticamente significativas entre ambos libros ( $p=0.000$ )
- El 41 % del total de consignas requieren de procesos *inferenciales* (16% para *Lifelines* y 78% para *BEC*) Nuevamente, al aplicarse el test de chi-cuadrado éste arrojó significatividad ( $p=0.000$ )
- En lo que se refiere a los *enunciadores* y específicamente al tipo de vinculación entre los mismos, *BEC* presenta un porcentaje para este tipo de actividad del 3,4% en tanto que *Lifelines* lo reduce al 0,8%. Es por ello que el test de chi-cuadrado nos indica un comportamiento estadísticamente diferencial entre ambos libros ( $p=0.004$ )
- En lo que se refiere a la *recuperación de modalidades* y, específicamente, a la comprensión de modalizadores, *BEC* incluye para este tipo de consignas un **21,7%** en tanto que *Lifelines* reduce este porcentaje a un **3,9%**. Coherentemente, la prueba de chi-cuadrado nos señala que ambos libros para este punto presentan diferencias estadísticamente significativas ( $p=0.000$ )

- En vinculación con los *marcadores del discurso*, *Lifelines* los aborda de un modo no específico en un 2%, porcentaje que se reduce al 1% en BEC. Si especialmente atendemos a los conectores causales-consecutivos vemos que las consignas referidas a este ámbito exigen su comprensión en un 8,6% en BEC y tan sólo en un 0,4% en *Lifelines*; y con respecto a la comprensión de conectores antiorientados, éstos se encuentran involucrados en un 7,4% en BEC y sólo en un 1% en *Lifelines*. Al aplicarse el test de chi-cuadrado, éste arrojó un resultado de  $p=0.000$ .

### 3. Conclusión.

Ya en la instancia de la conclusión del presente artículo nos gustaría remarcar nuevamente la necesidad de producir una didáctica nueva para la lectura. Por “nueva” entendemos abarcadora en el sentido de que no se soslayan o se fragmenten todos los procesos (y sus obstáculos) que, a manera ilustrativa, resumimos en el punto anterior.

En esa dirección nos encontramos trabajando hoy, con bibliografía tanto en inglés como en castellano. Aspiramos a introducir, desde nuestro doble lugar de investigadoras y docentes, los cambios necesarios para que nuestros alumnos encuentren, si no placer, al menos interés en leer los distintos textos con los que cada materia y docente los enfrenta. Creemos que, en el ámbito universitario, proveer de las estrategias correspondientes es fundamental para la formación de los futuros profesionales.

Recibido: 18/06/06. Aceptado: 17/09/06

### NOTAS

- <sup>1</sup> Entendemos por paratexto a los mensajes lingüísticos o no lingüísticos que se ubican en la periferia del texto y que, en relación con el lector cumplen dos funciones básicas: orientarlo en la comprensión lectora y manipular su interpretación en un determinado sentido (Lane –1992).
- <sup>2</sup> Cabe agregar que, de hecho, esta perspectiva teórica se funda en los estudios sobre enunciación de los cuales rescatamos sus conceptos básicos y la ulterior reformulación en torno de la concepción de enunciador, no sólo como “voz”, sino como “punto de vista” que es aportada desde la TAL.
- <sup>3</sup> De las 279 consignas que implican actividades de lectura, 154, es decir, el 62,3% consisten en la contestación de cuestionarios. La propuesta de producir cuestionarios es exclusiva de *Lifelines* y representa un 4% de las actividades de este libro y un 2,1% en relación con ambos libros.
- <sup>4</sup> Que alcanza tan sólo un 1,6% en *Lifelines*, contabilizándose un porcentaje total en relación con ambos libros del 6%.
- <sup>5</sup> En relación con los dos libros, el porcentaje de dicha actividad es del 18,6%.
- <sup>6</sup> En relación con los dos libros, el porcentaje de dicha actividad es del 12,5%.
- <sup>7</sup> En relación con los dos libros, el porcentaje de dicha actividad es del 6%.
- <sup>8</sup> En relación con los dos libros, el porcentaje de dicha actividad es del 3,7%.
- <sup>9</sup> En relación con los dos libros, el porcentaje de dicha actividad es del 3%.
- <sup>10</sup> Dicha actividad resulta nula en BEC y representa el 1,9% si tomamos en consideración ambos libros.
- <sup>11</sup> Ambas representan el 0,5% de las actividades en función de los dos libros.
- <sup>12</sup> La combinación de ambos tipos de conectores (causales/consecutivos y antiorientados) se da con una frecuencia del 3,4% en BEC y del 0,4% en *Lifelines*. En este mismo porcentaje, este libro combina resumidores y conectores causales/consecutivos y aborda la inclusión de conectores disyuntivos y de conectores aditivos (los que surgen en un 0,6% y en un 1,1%, respectivamente, en BEC).

## BIBLIOGRAFÍA

- ANSCOMBRE, Jean Claude. "Pero / Sin embargo en la contra-argumentación directa" en *Signo & Seña*, 1998, n° 9, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, Bs.As.
- BENVENISTE, Emile. *Eléments de linguistique générale I y II*. Paris, Gallimard, 1974.
- BRIZ, Antonio. "Los conectores pragmáticos en español coloquial (I): su papel argumentativo" en *Contextos*, Valencia, 1993, XI 7, 21.
- Los conectores pragmáticos en español coloquial (II): su papel argumentativo. Valencia. Universidad de Valencia, 1993
- BRUNER, Jerome. *Realidad mental y mundo posibles*. Barcelona, Gedisa, 1988.
- COSTA, Ricardo – MOZEJKO, Danuta *El discurso como práctica. Lugares desde donde se escribe la historia*. Bs.,As., Homo Sapiens, 2001.
- CHARAUDEAU, Patrik. "Le 'contrat de communication', une condition de l'analyse sémiolinguistique du discours" en *Languages, Les analyses du discours en France*, Larouse, Paris (traducción provista en el Seminario de la Dra. Danuta Mosejko de Costa), 1994.
- FERNÁNDEZ, María del Rosario. *Adquisición de estructuras narrativas en la lengua escrita en niños de tercero, quinto y séptimo grado de escolaridad* (tesis de Maestría en Teoría Lingüística y Adquisición del Lenguaje) Facultad de Humanidades y Artes, UNR, Rosario (inédita), 1998.
- "Entre bambalinas: del paternalismo a la orfandad en el escenario narrativo" en *AAVV En la encrucijada del lenguaje: oralidad, lectura y escritura*, CEAL, Juglaría, Rosario, 1999.
- "Narración / argumentación: los diálogos con el otro institucional y su incidencia en la construcción de la identidad" en *Revista de Letras N 7*, Facultad de Humanidades y Artes, UNR editora, Rosario, 2000.
- "Análisis de los nexos adversativos en la narración escrita de niños de 5° grado: una aproximación a la dimensión argumentativa de la narración" ponencia presentada al Seminario "Lectura, Escritura y Democracia", Universidad de Entre Ríos, Noviembre- diciembre de 2001 (inédito).
- "De las pedagogías erráticas al sujeto errado" en *Actas del Congreso sobre Lectura y Escritura de la Cátedra UNESCO para el Mejoramiento de la calidad y la Equidad en América Latina con bases en la Lectura y la Escritura*, Cartagena de Indias, 2001.
- La puesta en discurso de la narración: una aproximación a la dimensión argumentativa de narraciones escritas por niños de tercero, quinto y séptimo año de la EGB, tesis doctoral, Facultad de Filosofía y Letras de la UBA (inédita), 2004.
- GARCÍA NEGRONI, María Marta. "Scalarité et Réinterprétation: les modificateurs surréalistes" en ANSCOMBRE, Jean Claude. (Comp.) *Théorie du topoi*, Kimé, Paris, 1995.
- GARCÍA NEGRONI, M. M y TORDESILLAS COLADO, M. *La enunciación en la lengua*. Madrid, Gredos, 2001.
- GENETTE, Gérard. *Figures III*. Paris, Du Seuil, 1972.
- *Nouveau discours du récit*. Paris, Du Seuil, 1983.
- *Palimpsestos, la literatura al segundo grado*, Cátedra de Análisis y crítica, Facultad de Humanidades y Artes, UNR, 1986.
- GOMBERT, J. E *Le développement métalinguistique*. Paris, PUF, 1990.
- "Actividades de lectura y actividades asociadas" en *AUTORES VARIOS, Psicología cognitiva de la lectura*. Paris, PUF, 1992. (Traducción de Telma Piacente).
- HALLIDAY, M. A. K. *Introduction to Functional Grammar* ". London, Edward Arnold, 1994.
- JIMÉNEZ DE MARTÍN, A. - BERENQUER, J. - NICOLÁS, M. - CASTANEDA, A. y COLLADO, A. *Contextos, itinerarios de lectura y escritura en Lengua Materna*. San Juan, UNSJ, 2003.
- LANE, Philippe *La périphérie du texte*. París. Nathan, 1992.
- LO CASCIO, Vincenzo. *Gramática de la argumentación*. Madrid, Alianza, 1998.
- MCDONALD, Henry. *The narrative act: Wittgenstein and narratology*, publicación en la WEB del Dept. of English, University of Oklahoma, 1999.
- MONTOLÍO, Estrella *Conectores de la lengua escrita*. Barcelona, Ariel Practicum, 2001.
- PORTOLÉS, José *Marcadores del discurso*. Barcelona, Ariel, 1998.
- ROSA, Nicolás "Lecturas impropias" en *Revista de letras*, 1996, n° 4. Facultad de Humanidades y Artes, UNR, Rosario.
- TRUJILLO SÁEZ, Fernando. "Culture in Writing: Discourse Markers in English and Spanish Student Writing". Published in *Tadea seu liber de Amicitia*, Departamento de Didáctica de la Lengua y la Literatura (Eds.), Granada, Imprenta Generalife, 2003.

# Ética del discurso, democracia y derecho de gentes

**Karl-Otto Apel\***

**RESUMEN:** En este trabajo Apel relaciona entre sí la *ética del discurso*, la *democracia* y el *derecho de gentes*, estableciendo una "arquitectónica" en el sentido de Kant, tratando de ubicar a cada uno de los términos dentro de una fundamentación trascendental de la filosofía práctica. Presenta las relaciones internas que existen entre la ética del discurso y el derecho positivo en una democracia como Estado de derecho. Analiza finalmente la relación fundamental entre los derechos humanos, el Estado de derecho y el derecho de gentes internacional, vinculando la exposición con la posición de otros pensadores (Kant, Habermas, Rawls) y temas candentes de actualidad.

**Palabras claves:** Ética del discurso - democracia - derechos humanos - Estado de derecho - Derecho de gentes

**ABSTRACT:** *Discourse ethics, democracy and public international law*

In this paper, the author relates *discourse ethics, democracy and public international law*. Following Kant's tradition, Apel establishes an "architectonics" and places each of the terms within a transcendental rationale of practical philosophy. He presents the inner relationships existing between discourse ethics and statute law when democracy is the rule of law. Finally, he analyzes the fundamental relation between human rights, rule of law and public international law relating his statement to the view of other thinkers -Kant, Habermas, Rawls- and with highly topical subjects.

**Key words:** Discourse ethics - democracy - human rights - rule of law - public international law

## I. Introducción al tema desde la perspectiva de una "arquitectónica" que fundamente la filosofía práctica

Mi exposición trata de una representación de la "arquitectónica" que fundamente las *relaciones internas* entre los tres conceptos nombrados en el título. La tematización es "arquitectónica" en el sentido de Kant, es decir se refiere al lugar de los tres términos dentro de una *fundamentación trascendental de la filosofía práctica*.

Comienzo con una breve introducción a la *fundamentación trascendental-pragmá-*

---

\* *Karl-Otto Apel* ha nacido en Düsseldorf, Alemania, en 1922. Realizó sus estudios universitarios en Bonn. Es discípulo de Erich Rothacker y condiscípulo de Jürgen Habermas, personalidades altamente prestigiosas en el ámbito de la filosofía alemana y mundial. Karl-Otto Apel se formó pedagógicamente en Maguncia. Ha sido Catedrático de las Universidades de Kiel y Saarbrücken. Actualmente es profesor emérito de la Universidad de Frankfurt. Doctorado en Filosofía, se ha especializado en Hermenéutica, Filosofía Lingüística y Ética Discursiva. Es conferencista invitado en numerosos congresos internacionales y autor de célebres artículos en publicaciones específicas, además de ser autor de numerosos volúmenes de los que se pueden destacar: *La filosofía analítica del lenguaje* (1967), *La transformación de la filosofía* (1974), *Estudios Éticos* (1976), *Una ética de la responsabilidad en la era de la ciencia* (1991), *Teoría de la verdad y ética del discurso* (1991), *Ética comunicativa y democracia* (1991), *Semiótica filosófica* (1994). El doctor Karl-Otto Apel es miembro del Consejo Asesor Académico de la revista INVENIO.

*tica y del discurso ético de la filosofía práctica*. Luego discuto las *relaciones internas* entre la *ética del discurso* y el *derecho positivo* en una *democracia* como estado de derecho. (En estas dos partes de mi exposición también explico la “arquitectónica” de Habermas en relación con la fundamentación “teórico-discursiva” (no “ético-discursiva”) de la *moral* y el *derecho*, o sea, de la *democracia*, en su libro “Facticidad y validez”)<sup>1</sup>.

Finalmente analizo la relación fundamental entre los “derechos humanos” (como paradigma de derechos universalmente válidos), el estado de derecho democrático y el “derecho de gentes” internacional. (En esta última parte de mi exposición discuto también la concepción de John Rawls en sus últimos trabajos sobre “*The Law of Peoples*” [*Derecho de gentes*])<sup>2</sup>.

## II. Sobre la fundamentación trascendental-pragmática de la ética del discurso

Soy consciente del hecho de que en estos tiempos la utilización del término “trascendental” sobre todo en relación con “fundamentación” parece anticuado. Su significado se coloca junto con el de *fundamentalismo metafísico* como un paradigma obsoleto de la filosofía. En este sentido Richard Rorty -y más recientemente también Jürgen Habermas- han defendido el programa de una “des-trascendentalización” como condición metodológica previa de la filosofía actual (moderna). Con respecto a ello tomo la siguiente posición:

También opino que el mismo Kant en el desarrollo de su programa “crítico” no pudo evitar el complicarse, o bien el volver a complicarse, con la “metafísica dogmática” (en su sentido propio): sobre todo por su suposición de la existencia -por cierto no carente de función- de “cosas en sí” incognoscibles, y con su correspondiente fundamentación de la *filosofía práctica* por la suposición de dos “reinos” o “mundos” cuyo “ciudadano” es el hombre. Pero a mi entender estos rasgos *metafísicos* de la filosofía de Kant contradicen el espíritu de la diferenciación crítica que hace entre “trascendental” (es decir, lo que corresponde a las condiciones de la posibilidad de validez) y “trascendente” (o sea, que puede representarse solamente desde un punto de vista divino); y he llegado al convencimiento de que podrían ser evitados a través de una *transformación -en sentido crítico- de la filosofía clásica trascendental*.

Así puede reemplazarse la diferenciación kantiana entre *cosas en sí incognoscibles* y *simples fenómenos* por la diferenciación de Peirce, estrictamente relacionada con el punto de vista humano, entre lo “real” como lo “cognoscible” (“*in the long run*”) y aquello que jamás puede ser “conocido”; y podemos entonces también transformar la fundamentación kantiana de la filosofía práctica. Kant debió presuponer el “reino de los fines” trascendente como *comunidad de relaciones recíprocas entre seres puramente racionales* para fundamentar la validez universal del “imperativo categórico” (mejor dicho, explicarlo metafísicamente<sup>3</sup>). Pero esta concepción *trascendente* puede ser descifrada, en mi opinión, como *anticipación metafísica* de la presuposición argumentativa *trascendental* de una *comunidad de comunicación ideal*. Esta *anticipación contrafáctica* está necesariamente ligada con todo argumento serio, porque por su pretensión de *validez universal* debe postular implícitamente, la *posibilidad de aceptación universal*.

Este último *supuesto de la argumentación* es también el fundamento de la *ética del discurso*, no *metafísico* sino *trascendental pragmático*, como he tratado de demostrarlo desde 1970 aproximadamente<sup>4</sup>. A mi juicio, no hay ninguna otra posibilidad de una *fundamentación racional* de la *ética normativa*. La fundamentación del que Kant llama “hecho de la razón” (no empírico) puede ser descifrado -eludiendo una derivación de *normas morales* desde *hechos empíricos* o de supuestos “trascendentes” (“metafísicos”)- como sigue.

Corresponde a la “conformidad de la razón consigo misma” (Kant) el que -bajo pena de una *autocontradicción performativa* de nuestra argumentación- no podamos refutar que en cada argumentación sería necesariamente ya reconocemos *ciertas normas básicas*<sup>5</sup> de una *ética del discurso*: así suponemos de hecho en todos los miembros posibles de una comunidad de discurso ilimitada *iguales derechos* y -no debe olvidarse- también *iguales co-responsabilidades* en la solución de todos los problemas que puedan ser discutidos (inclusive los problemas *morales*) con el solo cumplimiento de *reglas de procedimiento* de un discurso serio, es decir sin utilización abierta o encubierta de la *violencia* (aunque sea meramente por el uso de un *lenguaje estratégico-manipulativo*). Como *principio regulador* de toda solución de problemas hemos reconocido un *principio discursivo de la formación de consenso* y esto significa en el caso de los problemas morales un *principio de universalización* de la formación de consenso sobre normas en último término referidas a una situación. Este principio indica que con respecto a las consecuencias previsibles de su cumplimiento general, las normas válidas deberían ser aceptables para todas las personas implicadas. En esto consiste la correspondencia ético-discursiva (y la concreción) del “imperativo categórico” kantiano.

Jürgen Habermas, quien también formuló este *principio de universalización*, aclara que éste no representa aún un *imperativo de la filosofía moral* sino solamente una “regla de argumentación para discursos prácticos”<sup>6</sup>. Esto significa que para Habermas, según lo entiendo, el principio de la *ética del discurso* (o más precisamente en el sentido de la reciente “arquitectónica” de Habermas, de la “filosofía moral”<sup>7</sup>) no puede ser fundamentado directamente a través del recurso al “principio del discurso” sino -añado- recién en el nivel de la *utilización del discurso práctico*, es decir, al mismo tiempo y con el mismo origen que el *principio del derecho*<sup>8</sup>. El “*principio del discurso*” que para Habermas constituye la fundamentación normativa de la “teoría del discurso” -no ya la “*ética del discurso*”<sup>9</sup>-) es “moralmente neutral” según la más reciente posición de Habermas, porque sólo la diferenciación aplicada de los discursos prácticos constituye las normas de la *moral* y las del *derecho*.

Conforme con la *arquitectónica de la fundamentación* que sostengo, no puedo estar de acuerdo con importantes puntos del planteo de Habermas. Ante todo debo insistir en que el *principio del discurso* (que se corresponde con el carácter no engañoso de la *argumentación trascendental*) no es “*moralmente neutral*”, y que el *principio de la universalización* de la fundamentación de las normas, que se puede derivar de manera directa del *principio del discurso*, no es solamente una “*regla de argumentación*”. Porque, de acuerdo con los supuestos de Habermas, la *obligación* de resolver problemas morales por medio de discursos prácticos y de *aplicar* normas válidas en el mundo de la vida en el sentido del

*principio de universalización*, no podría ser *fundamentada* de ninguna manera. Esto significaría que los discursos serios no entrañarían *a priori una co-responsabilidad* de todos los que argumentan que la solución de tales problemas del mundo de la vida puede lograrse sin violencia solamente con la ayuda de discursos prácticos. Con ello, a mi entender, se perdería la perspicacia de la fundamentación de la ética discursiva.

Por otro lado, es cierto que la *aplicación responsable de la ética discursiva y de su principio de universalización* plantea un problema especial, que no parece existir para la ética kantiana. Como la *aplicación* de la ética discursiva para la fundamentación de normas materiales, en último término referidas a situaciones, depende de la posibilidad de discursos *reales* de todas las personas involucradas (o sus representantes) para tener en cuenta todos los intereses (inclusive las preferencias con respecto a su valor), entonces la aplicación de la ética del discurso evidentemente depende de la *cooperación* de las personas involucradas o sus representantes. De esta condición resulta que una *aplicación responsable* de la ética discursiva se ve confrontada a la vez con dos posibilidades ubicadas en polos opuestos.

*Un extremo* está constituido por la situación, que en todo discurso serio está *contráfácticamente anticipada*, de una *comunidad de comunicación ideal*. Sólo en esa situación podemos -es decir podríamos- aplicar directamente las normas que son válidas en el sentido del *principio de universalización*.

El *otro extremo* está representado por la posibilidad de un total *rechazo de cooperación comunicativa* por los compañeros virtuales del mundo de la vida: éstos podrían preferir el *conflicto* abierto, incluso la *guerra*, al discurso práctico.

En la realidad de la vida la mayoría de las veces la situación de aplicación de la ética del discurso podría estar localizada en algún lugar entre los dos extremos. Esto significa que incluso en los mil *diálogos y conferencias públicos sobre problemas moralmente relevantes de la humanidad* que hoy en día se llevan a cabo<sup>10</sup>, debemos contar al mismo tiempo con muchas posibilidades diversas; tanto con la *disposición hacia discursos prácticos* como también con *formas abiertas o encubiertas de negociaciones estratégicas* y, finalmente, también con *formas abiertas o encubiertas de conflicto*.

Esta situación de una *aplicación responsable de la ética discursiva* conlleva, según mi entender, la necesidad de una *complementación* de aquella fundamentación de las normas de la ética discursiva que tiene en la *anticipación contráfáctica de una comunidad de comunicación* su presupuesto (así como la fundamentación kantiana del *imperativo categórico* suponía la concepción de un *reino racional de los fines*). Existen aquí, pues, dos posibilidades que se han realizado en la historia:

O los actores en el sentido de la moral, que unen la buena voluntad con la responsabilidad por el riesgo, se ven obligados a completar *su disposición hacia la formación comunicativa del consenso* con *modos de actuar estratégico-contratratégicos*, como por ejemplo en caso extremo a través de la utilización de la violencia para la autodefensa (he tratado de elaborar esta posibilidad como *parte B* de la ética discursiva). *O* existe la posibilidad, que se ha desarrollado durante el transcurso de la historia de la cultura, de confiar en un *sistema de derecho* institucionalizado, es decir, en *normas (legales)* que pueden ser impuestas *por la fuerza* a través de un *monopolio estatal*. Estas normas pueden completar la fuerza motivadora de las normas *morales* y *aliviar* de la presión de los modos de actuar

estratégico-contratarios a los sujetos morales, bien dispuestos pero al propio tiempo responsables del riesgo<sup>11</sup>.

Ahora bien, en este punto puedo coincidir con el postulado de Habermas de la constitución del *derecho* (y esto significa *estado de derecho*) como necesaria *complementación* de la *moral*. Pero también aquí insistiría en que la *fundamentación normativa del derecho positivo* presupone sistemáticamente la *fundamentación de normas ideales de la moral* (en el sentido de la prioridad normativa del principio del discurso); porque solamente las *normas morales ideales* pueden ser fundamentadas por un “discurso desligado de la influencia de los factores de poder”<sup>12</sup>, por el contrario las normas del *derecho positivo*, que deben recurrir no solamente a *causas morales* sino también *político-pragmáticas*, tienen que tener la base de su legitimación en la *autoridad del Estado*, que puede obligar a su cumplimiento<sup>13</sup>. Pero si el *derecho positivo*, como complemento de la *moral*, debe ser una institución para hacer prevalecer la *justicia*, no puede de ninguna manera contradecir la *moral* fundada en el discurso desligado de la influencia de los factores de poder, aun cuando las normas del derecho positivo deben ser diferentes a las de la *moral*.

Aunque a mi entender también se puede justificar indirectamente, a través de la fundamentación trascendental-pragmática de la *ética del discurso*, la necesidad de que las normas del *derecho*, como normas que pueden ser impuestas por el Estado, deban ser diferentes de las normas del *discurso moral ideal*. ¿En qué medida?

Ya hemos explicado precedentemente que la constitución del derecho positivo, debido a su situación real de aplicación, puede ser entendida como una respuesta histórica al desafío de la ética del discurso; más precisamente como *alternativa* para permitir acciones estratégico-contratarias a través de una ética de la responsabilidad en el caso de la no cooperación del compañero virtual en la solución consensual comunicativa de los conflictos. La *responsabilidad moral* del individuo, por lo tanto, se ve aliviada por el *derecho* del accionar *estratégico*. Esta posibilidad misma, sin embargo, me parece que sigue respondiendo a una *responsabilidad moral*: una responsabilidad que no puede ser adjudicada a los actores individuales, pero sí a la *co-responsabilidad* de todos los individuos en la solución de los problemas morales que ya están puestos en el *principio del discurso*. La exoneración de la moral por el derecho positivo corresponde ella misma a una *estrategia de larga duración de la ética discursiva* en su *parte B*.

La *autoridad del estado de derecho*, que como tal no puede ser fundamentada solamente en procedimientos de *discursos desligados de la influencia de los factores de poder*, solo puede y debe ser justificada en principio a través de la *co-responsabilidad moral* de todos los miembros de la *comunidad del discurso* en la solución de los problemas-B de la ética del discurso. En el mundo real de la vida, sin embargo, la función de fundamentación de la *comunidad primordial del discurso* solamente puede ser institucionalizada por una *comunidad particular* en el sentido de un *Estado de derecho*. Así este camino nos remite a la *función legislativa* de una *democracia*.

### **III. Democracia, derecho positivo y “derechos humanos”**

En lo que antecede ya he hecho alusión a que la *función legislativa* de una *demo-*

cracia está internamente vinculada con la fundamentación del *derecho* y que esta *relación interna* puede ser establecida incluso por la *fundamentación pragmática de la ética del discurso*, a través del recurso a la legitimación de la validez de las normas por el consenso de una comunidad del discurso ideal, que está presupuesta en toda argumentación seria. El hecho de que existe una *relación interna* entre *democracia* y *discurso* (-moral) es ampliamente reconocida en nuestros días. En muchos casos este reconocimiento parece facilitar la comprensión de la *ética del discurso*, ya que aparentemente hace posible ignorar la *fundamentación trascendental-pragmática de la ética del discurso* y remitirse a la estructura de la democracia para una fundamentación postmetafísica. Pero justamente esta circunstancia implica, a mi entender, un problema crucial para nuestra comprensión de la *relación interna entre democracia y derecho*. El problema se vuelve visible cuando intentamos comprender la función de los “derechos humanos” *únicamente* según el presupuesto de la *relación interna* entre *derecho positivo* y *democracia*. Quisiera aclarar esto en forma de una pregunta:

¿Podría ser posible entender solamente a través del recurso a la función legislativa de una democracia la *exigencia de la vigencia de los derechos humanos* (en particular en lo relativo a los *derechos fundamentales de los ciudadanos*, que están fijados en la *constitución*)? En otras palabras: ¿Es posible imaginar, en relación con los *derechos fundamentales* de los ciudadanos así como están establecidos sobre la base de la *soberanía del pueblo* en una democracia, una *intervención normativa externa* en nombre de los *derechos humanos*?

Jürgen Habermas respondió *afirmativamente* a esta pregunta en su libro *Facticidad y validez*, en el que por primera vez separó la fundamentación teórico-discursiva del *derecho* del de la *moral*. Fundamentaba esta separación en la suposición de una *identidad* entre la fundamentación del *derecho*, relacionada con el discurso, y la función legislativa de una *democracia*, en la que los ciudadanos en el sentido de su *autonomía política* son al mismo tiempo los *autores* y los *receptores* de la acción legislativa<sup>14</sup>.

En este sentido, John Rawls se ha manifestado en favor de la concepción de Habermas<sup>15</sup>. Esto es para destacar, por cuanto Rawls quiere continuar la tradición del “liberalismo político”, una tradición que en su período clásico interpretaba los *derechos humanos* más bien como *autoridad externa* en el sentido de una intervención posible en el derecho positivo de los Estados por su interés en proteger derechos privados. Por supuesto: después de la nueva fundamentación de su *teoría de la justicia* como *independiente de la metafísica*, es decir como teoría “política” pura<sup>16</sup>, Rawls debía rechazar todo tipo de fundamentación *externa* de los “derechos humanos”, acaso a través de una *metafísica del derecho natural*. Así llega a una coincidencia parcial con Habermas quien en su *filosofía política del derecho* quiere superar el antagonismo entre *liberalismo* y *comunitarismo* por medio de una fundamentación “procedimental” de la constitución del derecho positivo por el Estado democrático<sup>17</sup>.

A mí me parece, sin embargo, que sigue en vigencia la siguiente objeción contra Rawls y Habermas. Aun cuando se rechace toda fundamentación *metafísica* de los *derechos humanos* recurriendo a un *derecho natural* y se suponga, con Habermas, que los *derechos humanos* deben ganar su determinación como elementos básicos del *derecho*

*positivo* (por ejemplo como “resoluciones de la ONU” o como “derechos fundamentales” de Estados constitucionales) existen, sin embargo, fuertes razones para que ellos deban conservar un *status* -como paradigma *universal* de derecho válido- *por encima* de todo derecho positivo y una capacidad de *intervención externa* frente a la *autonomía política* de una democracia *particular* basada en la *soberanía popular*.

El fundamento primario está constituido por el hecho de que existe una *pluralidad* de Estados democráticos soberanos. Habermas tuvo en cuenta este argumento, pero lo entendió en el sentido del aspecto *etnoético* de Rousseau de la *soberanía popular*. Por eso Habermas abogaba por la eliminación de la dimensión *etnoética* de la concepción de la *autonomía política* de una democracia en relación con su autoridad para establecer leyes. La dimensión *etnoética* debería ser suplantada, en cierto modo, por un “patriotismo” constitucional, que podría concitar adhesión internacional. Pienso que en todo caso esta propuesta es justa con *un* aspecto del hecho de que existe una *pluralidad* de Estados democráticos. El otro aspecto está representado por el hecho -descubierto desde Bodin y Richelieu- de que los Estados *soberanos* son *sistemas de autoafirmación* políticamente independientes y son, como tales, sujetos de una “*raison d'état*”. Este descubrimiento de la moderna filosofía del Estado, que al comienzo se limitaba a los príncipes absolutistas, sigue siendo válida a mi entender para las democracias. En nuestro tiempo significa: independientemente de la pretendida capacidad de adhesión de las normas constitucionales de todas las democracias a las pretensiones de validez universal (y por lo tanto a las convenciones de los “derechos humanos”) siempre existen especiales *restricciones normativas* de los Estados particulares, que responden a los diferentes imperativos de su “*raison d'état*”.

En relación con esto podría pensarse en la resistencia de los EEUU a la institución de un tribunal internacional de justicia, o generalizando, en las *diferencias legislativas* entre las democracias con respecto al “derecho de asilo” o al derecho de “inmigración” o “migración”. Estas concepciones diferentes sujetas al cambio, que resultan de *discursos políticos* diferentes de acuerdo con la *autonomía política* de distintos Estados soberanos, nunca podría ser la *sola* expresión de la idea *universal* de los “derechos humanos”. ¿Se debería quizás llegar aquí a la conclusión de que un *perfecto orden político del derecho*, que representaría la idea de los “derechos humanos”, solamente podría ser realizada por un “Estado mundial” o bien por una *Federación de democracias*, que regularían las relaciones internacionales en concordancia con una convención de los “derechos humanos”? Ya Kant en su ensayo de 1784 “Idea para una historia universal en clave cosmopolita”<sup>18</sup> había considerado este problema. En el “séptimo párrafo” de su desarrollo formuló la siguiente tesis: “El problema de la elaboración de una constitución civil perfecta depende del problema de condiciones estatales externas conforme a las leyes y no puede ser resuelto sin ellas”<sup>19</sup>.

En efecto, a través de esta comprobación, Kant sacaba una conclusión radical del hecho de la pluralidad de Estados (también de las “repúblicas” según su pensamiento). Diez años más tarde en su “bosquejo filosófico” “Para la paz perpetua”<sup>20</sup>, Kant trazó, en efecto, una solución al problema de un ordenamiento del derecho civil universal.

Pero el intento de solución de Kant era en un sentido importante *aporética*, como debemos reconocerlo hoy, después de haber intentado concretar dos veces su propuesta

de solución. Porque, por un lado, Kant consideró plausible que los Estados, como los individuos, deban tratar de superar el “estado natural” (es decir, según el pensamiento de Hobbes, el estado de “bellum omnium contra omnes”) a través de la sumisión al poder forzoso de una “república mundial” o de un “Estado popular” (“*civitas gentium*”) “que comprendería finalmente a todos los pueblos del mundo”<sup>21</sup>. Pero por otro lado, tal “Estado mundial” o “Estado popular” se opondría, según Kant a la idea de un “derecho de gentes” (“*jus gentium*”), porque éste surge de la *autonomía* de todos los pueblos<sup>22</sup>. Por ello, los pueblos particulares se opondrían a una solución en el sentido del “Estado popular” en nombre del “derecho de gentes”<sup>23</sup>.

En esta situación aporética Kant puede solamente imaginarse una solución permanente: la idea de una “república mundial” -propone- debe ser reemplazada por el “sucesdáneo negativo” de una “liga de paz” (“*foedus pacificum*”), es decir, una “federación de Estados libres” (una “liga de pueblos”, pero que no tendría que ser un “Estado popular”<sup>24</sup>). Durante el siglo XX se ha probado dos veces este proyecto, primero en la “Sociedad de las Naciones” ginebrino y más tarde en la fundación de la “Organización de las Naciones Unidas” (*ONU*) que todavía perdura.

Empero, en el presente ha vuelto a aparecer el dilema con el que Kant se topó, como controversia o incluso como conflicto entre los “unilateralistas” y los “plurilateralistas”. El primer partido puede remitir a las numerosas circunstancias (por ejemplo en el Sudán, en Angola, Ruanda, Uganda y en el Congo) donde la *ONU* no estuvo dispuesta o no fue capaz de intervenir en guerras que se prolongaban. Como ejemplos opuestos puede mencionar Bosnia, Kosovo y Macedonia, donde el poder efectivo de la *OTAN* pudo restablecer la paz en forma relativamente rápida por medio de intervenciones militares, no siempre autorizadas por el mandato de la *ONU*. Por supuesto en estos casos no se cuestionó seriamente el acuerdo entre la autoridad *legal* (de derecho popular) de la *ONU* y el poder efectivo de la *OTAN*, detrás del cual estaba la potencia mundial *EEUU*. Pero justamente esto sucedió en el caso de la guerra del Irak. En esta ocasión se hizo manifiesto por primera vez el conflicto potencial entre las dos aparentes soluciones del problema para establecer un orden internacional de derecho. Y con esto se mostraba también el peligro amenazador para la *libertad* y la concepción del *derecho de gentes* que ya había temido Kant. Porque el único Estado que en ese momento entraba en consideración para la *hegemonía mundial*, los *EEUU*, ignoró de hecho la autoridad moral y legal del *derecho de gentes*, que está representado por la *ONU*; ha despreciado todas las reglas internacionales hasta ahora reconocidas por el derecho internacional con la *iniciación arbitraria de una guerra preventiva*.

Pienso, en efecto, que esta experiencia crucial de la política mundial ha mostrado que la idea del *derecho* en el sentido de la concepción universal de los *derechos humanos* no puede ser realizada de manera adecuada ni por democracias particulares ni por un Estado mundial como potencia mundial. Es cierto que cada forma de derecho positivo debe ser autorizado e impuesto con ayuda del poder estatal, pero la *concepción universal del derecho* no puede ser reducida a la *autonomía legislativa* de un Estado; ha de mantener una distancia hacia todas las funciones del Estado que debe tomar simultáneamente a su servicio. Según entiendo, esto no significa que la concepción *universal* del derecho -por ejemplo, de los derechos humanos- deba fundamentarse en una *metafísica del derecho*

*natural*, de hecho esto significa que está co-fundada al fin y al cabo por la fundamentación *trascendental-pragmática* de la *moral*, es decir, por las normas básicas de una comunidad del discurso ideal, que ya hemos reconocido en la argumentación. Con esto hemos comprobado al mismo tiempo la base trascendental de la idea de democracia y el principio regulativo para el posible distanciamiento y crítica de todo Estado fáctico democrático. Porque cada Estado democrático es una institución *particular* que como tal está sujeta a presiones funcionales de un sistema de poder, mientras que el *discurso primordial* de la humanidad es una *meta-institución*. Este muy bien podría constituir el deseo de la “opinión pública” mundial razonante (Kant), pero definitivamente no puede ser representado por cada *Estado soberano* o por un *Estado mundial hegemónico*.

Por eso opino que el conflicto actual entre *unilateralistas* y *plurilateralistas* en relación con los problemas globales de la paz y de la seguridad misma deben ser regulados por una *institutio sui generis*, por una institución que, por una parte, sea sostenida por las potencias existentes y, por otro lado, sea abierta en relación a la *metainstitución* del discurso global. Esta a mi entender solo puede ser una institución como la *ONU*. La misma debe ser constantemente reformada (sobre todo fortificada) en el sentido de su propia idea regulativa, pero nunca debe ser dominada por un único sistema de poder.

#### **IV. Democracia y “derecho de gentes”**

Debido a la precedente discusión sobre la relación entre *derecho* y *Estado democrático* hemos sacado también a luz el problema de la fundamentación del *derecho internacional* (o como se lo llamaba tradicionalmente: el “derecho de gentes” -*ius gentium*-). Y parece claro que al abogar en mi informe por la continuidad de la *ONU* también lo he hecho para que se desarrolle más aún el *derecho internacional*. Porque a mi entender la *ONU* debe ser considerada en primer lugar como la *representación política del derecho internacional*.

Ahora bien, el problema de la *relación interna* y de la *diferencia* entre el *derecho* (universal) y la función legislativa del *Estado democrático*, que hemos tratado anteriormente, ha encontrado desde hace mucho tiempo una cierta correspondencia en la historia del *derecho internacional*, justamente en la tensión entre la orientación hacia los “derechos humanos” y, de acuerdo con esto, al derecho representado cosmopolíticamente de cada ciudadano de manera individual (por tanto en el “derecho del ciudadano universal”) y, por otra parte, la orientación del “derecho de gentes” hacia la soberanía de cada Estado. En los tratados de paz después del fin de la Guerra de los Treinta años dominó la última orientación debido a la prioridad de asegurar la paz internacional. Pero al término de la Segunda Guerra Mundial pasó nuevamente a primer plano la orientación hacia los “derechos humanos”. Finalmente, en oportunidad del conflicto de Kosovo, ambas orientaciones aparecieron juntas, por lo menos al comienzo: Rusia y China defendían la *soberanía de Serbia* y bloquearon con su veto en el Consejo de Seguridad de la *ONU* cada resolución favorable a los albaneses, pero la *OTAN* intervino en Kosovo sin mandato de la *ONU* en defensa de los derechos humanos de los albaneses. Más tarde la *ONU* legitimó la intervención ilegal alegando -hablando groseramente- la prioridad de la protección de los derechos humanos

ante la amenaza de *genocidio*. De este modo se preservó la autoridad de la *ONU* como representación del *derecho de gentes* en total concordancia, como me parece, con la base moral del derecho *universalmente válido*. (Como ya lo he puntualizado, tal legitimación no puede ser tomada en cuenta para la intervención militar de EEUU en Irak.)

Consideremos ahora, después de las observaciones sobre la situación histórica del *derecho de gentes*, el problema de la fundamentación sistemática del *derecho de gentes* desde el punto de vista de la aplicación de la *ética discursiva*. En tiempos recientes John Rawls, después de haber elaborado dos veces una fundamentación de “justicia” (primero una “moral” después una “puramente política”)<sup>25</sup>, ha presentado finalmente también en dos versiones (primero en un ensayo<sup>26</sup>, después en un libro<sup>27</sup>) un panorama arquitectónico sobre el problema del *derecho internacional* con el título “The Law of Peoples”. A continuación quisiera comentar brevemente la concepción de Rawls desde el punto de vista de mi planteo.

Primero deseo expresar que valoro altamente el intento de Rawls de una *globalización* del problema de la justicia política a través de la consideración de la dimensión del derecho internacional desde la mirada de la política exterior. Podría decir que, de esa manera, Rawls ha rebasado básicamente la ingenuidad corriente de la equiparación occidental del problema de la justicia política con el de la teoría de la democracia nacional. Con razón él constata: “Cada sociedad debe tener una idea de cómo está relacionada con otras sociedades y cuál debe ser su conducta con respecto a ellas (...). Debe formular determinados ideales y principios para la orientación de su política frente a otros pueblos”<sup>28</sup>. Con este paso en el sentido de un derecho internacional, Rawls trata de debilitar la objeción o por lo menos la sospecha de “historicismo”, al que había estado expuesta su tesis original de la justicia en una democracia de tradición occidental. (Richard Rorty, como es sabido, ha sugerido incluso una interpretación afirmativa del historicismo rawliano en su ensayo “La prioridad de la democracia ante la filosofía”<sup>29</sup>). Rawls mismo no aceptaba la interpretación *histórica* y *centrada en la cultura* de Rorty, sino que aclaraba expresamente que su concepción de la “justicia” “era *universalista* en la medida en que fuera posible *ampliarla* de manera apropiada en el sentido de una concepción *razonable* de la justicia para la relación entre todas las naciones” (subrayado por K.-O. Apel)<sup>30</sup>.

Sin embargo, ya en su obra clásica “Una teoría de la justicia” Rawls no había dado una *fundamentación filosófica (última)* de su concepción básica de la “justicia como fairness” [imparcialidad, juego limpio], una concepción que, a mi entender, él ya suponía en su construcción de la “posición original” (en especial de las condiciones restrictivas que daba a esta posición); y en su ulterior filosofía del “liberalismo político” Rawls negó expresamente la posibilidad de una *fundamentación* no-metafísica (y por tanto no dependiente culturalmente) de la justicia<sup>31</sup>. En lugar de ello Rawls propone, en su primer ensayo sobre “The Law of Peoples” la siguiente concepción de un método *quasi* empírico para la “*universalización por extensión*”: “...una visión constructivista... no comienza con *principios primeros universales* que en todos los casos pueden pretender autoridad. [Ella es] *universal* en su radio de acción en cuanto se haya *ampliado* tanto como para que pueda dar principios para todos los objetos políticamente relevantes, incluida un “law of peoples” para el objeto más comprensivo, la *sociedad política de los pueblos*. Su autoridad se basa

en los principios y concepciones de la razón práctica, pero siempre en la medida en que ellos estén ajustados *de manera adecuada* como para que puedan ser aplicados a objetos *diversos*, tal como estos se dan *en una sucesión*.” (Subrayado de K.-O. Apel)<sup>32</sup>.

En lo que sigue Rawls explica esta concepción con más precisión: “...El constructivismo admite... que hay otras formas de la *unidad* en tanto ésta pueda ser definida por principios totalmente generales, que conformen un esquema consistente. La unidad también puede ser representada por una adecuada *sucesión de casos* y por la suposición de que los partidos en una ‘posición original’... recorrerían la sucesión comprendiendo que los principios para el objeto de cualquier concordancia están subordinados a los principios de los objetos de toda concordancia anterior o están coordinados o adaptados a ellos por medio de determinadas reglas de prioridad”<sup>33</sup>. ¿Cómo funciona entonces esta concepción de la *universalización por medio de la extensión* en la construcción rawliana del “*law of peoples*” [derecho de gentes]?

Me parece que ya en la organización de Rawls de los objetos, en su visión general sobre los contenidos, la falta de un *principio primero universal* produce consecuencias problemáticas. Ya en su libro -en versión definitiva- Rawls propone la siguiente diferenciación de los objetos de su teoría:

La diferenciación más general es aquella entre teorías “*ideales*” y “*no ideales*”. Es para tener en cuenta que Rawls incluye entre los objetos de las teorías *ideales* no solamente “pueblos liberal-democráticos” sino también “pueblos no-liberal-democráticos, por ejemplo “pueblos organizados jerárquicamente”, en particular aquellos con “jerarquías de consulta”. Entre los objetos de teorías *no ideales* cuenta Rawls los casos de “pueblos fuera de la ley” (“*outlaw peoples*”) y de “pueblos abrumados” (“*burdened peoples*”) es decir aquellos que debido a “circunstancias adversas” -por ejemplo, pobreza- no están en condiciones de desarrollar las instituciones de una sociedad bien ordenada. Desde una *perspectiva empírico-pragmática* Rawls tiene sin duda buenas razones para admitir a “pueblos organizados jerárquicamente” en una sociedad global de pueblos que pueda reconocer la mismo derecho de gentes. Su *razón principal* para esta admisión es la “tolerancia” frente al “hecho del pluralismo”, una *tolerancia* que se deriva de la situación misma dentro del marco de una sociedad “liberal-democrática”, y cuyo *criterio pragmático principal* está, en el plano de los derechos populares, en el hecho por él supuesto de que los “pueblos organizados jerárquicamente” -a diferencia de los “pueblos infames”- no son agresivos en relación con otros pueblos y que no deben sufrir sanciones por el hecho de que sus instituciones son diferentes a las de las democracias occidentales.

Esta fundamentación es ciertamente plausible, en particular en la actual situación mundial. (Rawls mismo, en su libro de 1999, se refiere a un ejemplo ficticio de una sociedad islámica a la que llama Kazanistan). ¿Pero qué sucede en el caso en el que un “pueblo no liberal-democrático” se muestra agresivo no con otros pueblos pero sí contra sus propios miembros, por ejemplo a través de la supresión de los “derechos humanos”?

Este caso constituye de hecho el problema crucial en la concepción del “derecho de gentes” de Rawls y el tratamiento de este caso en el ensayo y en el ulterior libro no es totalmente coherente. Para comprender las dificultades de Rawls en la ponderación mutua del objetivo de la defensa de los “derechos humanos” y del objetivo de la “tolerancia”

*internacional* debemos, a mi entender, volver una vez más a su enfoque metodológico.

Como Rawls no puede recurrir a una fundamentación *trascendental* del *derecho* (que podría proporcionar una fundamentación moral de los *derechos humanos* y a través de ella, del derecho de una sociedad “liberal democrática” así como del *derecho internacional*) está forzado a buscar otro camino para poder “extender” su temprana “teoría de la justicia internacional”. La primitiva teoría, que siguiendo a Rawls, se construyó para una “sociedad democrática autosuficiente, hipotéticamente cerrada”, debía ser “extendida” de forma tal que cubriera su relación con otras sociedades en el sentido de un *razonable* “*law of peoples*” [derecho de gentes]<sup>34</sup>.

La respuesta de Rawls a este problema consiste en una concepción *de analogía* con respecto a la relación justa entre ciudadanos “libres e iguales” en una *sociedad liberal-democrática* y por otro lado, de la relación justa entre pueblos libres e iguales en el plano del *derecho de gentes*. Por tanto aquí los sujetos de una justa relación ya no son las personas como ciudadanos sino como “pueblos”. Ahora bien, en mi opinión, esta concepción *de analogía* es profundamente problemática porque por su estructura lógica no conduce en dirección a un derecho ciudadano mundial, sino más bien hacia un *derecho para Estados soberanos*, como de hecho se desarrolló en los tiempos modernos en relación con el objetivo de los “derechos humanos”. Pero justamente esto es lo que quisiera evitar Rawls, en particular en su libro, en el que se distanció de toda la tradición europea de “soberanía” y de “razón de Estado”, que se había desarrollado desde Bodin y la Guerra de los Treinta Años<sup>35</sup>. Rawls quisiera superar esta tradición y en especial el correspondiente “*ius ad bellum*” y por esta razón incluso cree que debe preferir el término “*law of peoples*” a la posible expresión “derecho internacional de los Estados constitucionales”<sup>36</sup>. (Como ya se observó, Habermas en su libro “*Faktizität und Geltung*” quiere justamente evitar la dimensión *étnica* del derecho para librar a la dimensión *universalista* de la legislación democrática del peligro del nacionalismo.)

Sin embargo, hasta donde veo, Rawls no puede hacer *compatible* su tendencia de fortalecer el asunto de los *derechos humanos* con la *estructura lógica* de su concepción *de analogía*. La *contradicción interna* entre ambas concepciones se vuelve visible en muchos lugares. Así por ejemplo, en su ensayo “*The Law of Peoples*”, expresa la intuición de que el sistema de derecho válido en una “sociedad no liberal-democrática” debe cumplir los “*Essentials of Legitimacy*” a los ojos del propio pueblo<sup>37</sup>. Pero esta intuición *prima facie* plausible no deriva en sentido estricto de la concepción *analógica*; más bien recurre implícitamente, incluso en el plano del “derecho de gentes”, al plano más fundamental de la aprobación de cada ciudadano. Estrictamente, este criterio de legitimación de Rawls sería un elemento del “derecho ciudadano universal” antes que un elemento del derecho de “pueblos libres e iguales” (es decir *soberanos*).

Fácticamente todas las descripciones de Rawls del derecho de los “pueblos organizados jerárquicamente”, en especial sus descripciones de las “jerarquías consultivas” que deben reemplazar una representación parlamentaria de ciudadanos, no muestran que los *derechos humanos* puedan ser garantizados, también como “derechos políticos de los ciudadanos libres e iguales” en relación a una posible crítica y configuración de todas las instituciones públicas. *Derechos de participación política* pueden ser concedidos en los

“pueblos jerárquicos” en el mejor de los casos de manera indirecta por un sistema corporativo de representación grupal, como lo puede mostrar Rawls.

Así resulta que la relación interna entre *derecho universal* (incluidos los *derechos humanos*) y *democracia*, a pesar de que no es una relación de *identidad*, como en lo que antecede he tratado de mostrar contra Habermas, de todas maneras es suficientemente fuerte como para *excluir* en principio todas las alternativas políticas. Es destacable que Rawls en su libro “*The Law of Peoples*” haya tenido finalmente que corroborarlo. Reconoce en algunos lugares que los “*respectable hierarchical peoples*” no son “totalmente justos”<sup>38</sup> y que nosotros por medio de nuestra *tolerancia condicionada* hacia ellos podríamos “tener la esperanza de abrir para estos pueblos el desarrollo a largo plazo hacia una situación de “democracias liberales”<sup>39</sup>.

Podría acordar con esta apreciación y agregaría que coincide con la perspectiva que se podría adoptar desde la posición de una *fundamentación trascendental pragmática de la ética del discurso* y la correspondiente *arquitectónica de la fundamentación de las distintas dimensiones de la razón práctica*. De hecho recomendaría la siguiente modificación de la *arquitectónica* en la *visión general del derecho de gentes* de Rawls:

La concepción *analógica* que es sugerida por el método de Rawls de “universalización por extensión” debería ser evitada, porque representa un residuo engañoso del *jus gentium* de la modernidad europea. En lugar de ello debería concebirse la fundamentación del *derecho de gentes* en el sentido de un *derecho ciudadano mundial*. (Este no es equivalente ni con el derecho positivo de un “Estado mundial” ni con el de cada “Estado soberano”, pero debería ser representado en el presente por el derecho de las *Naciones Unidas*.)

Aceptaría la división que hace Rawls de la materia del derecho de gentes en una parte *ideal* y en una parte *no ideal*, pero *no* incluiría las “sociedades jerárquicas” en la parte *ideal* a pesar de que la distinción que realiza Rawls entre pueblos “dignos de respeto” y “pueblos no dignos de respeto” pueda resultar por *razones pragmáticas de la política exterior* más importante que la distinción entre *democracias* y *no-democracias*. Pero esta última distinción que responde a la orientación del *derecho de gentes* hacia los *derechos humanos*, se acerca más a la *fundamentación trascendental pragmática de los derechos universalmente válidos* en virtud de la *moralidad* de una comunidad ideal del discurso.

Nuestro tratamiento de la situación *ideal* y de la *no ideal* de las *relaciones internacionales* debe ser en último término (es decir, más allá de los límites del derecho de gentes positivo existente) una demanda de una *ética discursiva de la co-responsabilidad de todos los seres humanos*<sup>40</sup>. Ella tiene su fundamento en el principio de que todas las consecuencias previsibles de nuestras acciones deben ser aceptables para todos los miembros de una comunidad de comunicación ideal, es decir, *idealiter* incluso para cada uno de los miembros de una “comunidad de bribones” en el sentido de Rawls. Pero una *ética de la responsabilidad sobre las consecuencias* también debe exigir que hagamos la distinción entre condiciones *ideales* y *no-ideales* de la *comunicación* y de la *cooperación* en la interacción política. En la práctica éste tendría que ser también el criterio último en nuestra distinción entre partes *ideales* y *no ideales* del *derecho de gentes*.

Texto inédito, traducido del alemán por la Dra. en Filosofía Silvana Filippi.

## NOTAS

- <sup>1</sup> Cfr. HABERMAS, J. *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats* [Facticidad y validez. Contribuciones a la teoría discursiva del derecho y del estado de derecho democrático], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1992.
- <sup>2</sup> Cfr. RAWLS, J. "The Law of Peoples", en: St. Shute/ S. Hurley (eds.): *On Human Rights. The Oxford Amnesty Lectures*, New York 1993, y del mismo autor: *The Law of Peoples* [Derecho de gentes], Cambridge, MA: Harvard University Press.
- <sup>3</sup> Cfr. ILTING, K.-H. "Der naturalistische Fehlschluß bei Kant" ["La errada conclusión naturalista de Kant"], en: M. Riedel (Hg.): *Die Rehabilitierung der praktischen Vernunft* [La rehabilitación de la razón práctica], Bd.I, Freiburg 1972.
- <sup>4</sup> Cfr. APEL, K.-O. "Das Apriori der Kommunikationsgemeinschaft und die Grundlagen der Ethik" ["El apriori de la comunidad de comunicación y las bases de la ética"], en *Transformation der Philosophie* [Transformación de la Filosofía], Bd. II, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1973, 358-436 así como los artículos correspondientes en: *Diskurs und Verantwortung* [Discurso y responsabilidad], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1988, y *Auseinandersetzungen. In Erprobung des transzendentalpragmatischen Ansatzes* [Discusiones para probar el enfoque trascendental pragmático], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1998.
- <sup>5</sup> Las normas básicas de la ética discursiva, que indiscutiblemente han de ser investigadas como reflexivo-trascendentales, deben ser diferenciadas de las normas del accionar –consecuentes y adecuadas a ellas– materiales (en último término referidas a una situación), que han de ser investigadas recién por medio de discursos reales con los afectados (o sus representantes).
- <sup>6</sup> Cfr. finalmente HABERMAS, J. "Zur Architektonik der Diskursdifferenzierung. Kleine Replik auf eine große Auseinandersetzung" ["Para la arquitectónica de la diferenciación del discurso. Pequeña réplica a una gran polémica"], en: D. Böhler/ M. Kettner/ G. Skirbekk (eds.), *Reflexion und Verantwortung. Auseinandersetzungen mit Karl-Otto Apel* [Reflexión y responsabilidad. Discusiones con Karl-Otto Apel], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 2003, 44-64.
- <sup>7</sup> Cfr. HABERMAS, J. *Faktizität und Geltung*, cit. Para ello véase K.-O. Apel: "Auflösung der Diskursethik? Zur Architektonik der Diskursdifferenzierung in Habermas' Faktizität und Geltung", en: *Auseinandersetzungen*, cit., 727-838 (título ital.: "Dissoluzione dell'etica del discorso?", en: K.-O. Apel, *Discorso, Verità, Responsabilità*).
- <sup>8</sup> *Ibidem*.
- <sup>9</sup> *Ibidem*.
- <sup>10</sup> Cfr. APEL, K.-O. "First Things First. Der Begriff der primordialen Mit-Verantwortung" ["Las cosas primeras, primero. El concepto de la co-responsabilidad primordial"], en: KETTNER M. (Ed.), *Angewandte Ethik als Politikum* [La ética aplicada como política], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 2000, 21-50, especialmente 39ss., como también APEL, K.-O. "Diskursethik als Ethik der Mit-Verantwortung vor den Sachzwängen der Politik, des Rechts und der Marktwirtschaft" ["Ética del discurso como ética de la co-responsabilidad frente a las coerciones de la política, del derecho y de la economía del mercado"], en: K.-O. Apel/ H. Burckhart (ed.): *Prinzip Mitverantwortung* [El principio de co-responsabilidad], Würzburg: Königshausen & Neumann, 2001, 69-96.
- <sup>11</sup> Cfr. APEL, K.-O. "Diskursethik vor der Problematik von Recht und Politik" ["Ética del discurso ante la problemática de Derecho y Política"], en: APEL, K.-O. / KETTNER, M. (Ed.), *Zur Anwendung der Diskursethik in Politik, Recht und Wissenschaft* [Para la aplicación de la ética del discurso en política, derecho y ciencia], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1992, 29-61.
- <sup>12</sup> Tal la introducción de Habermas al concepto de discurso en relación con su "teoría de la acción comunicativa".
- <sup>13</sup> Compárese con la exagerada formulación de Thomas Hobbes: "Auctoritas, non veritas, facit legem."
- <sup>14</sup> Cfr. HABERMAS, J. *Faktizität und Geltung* [Facticidad y validez]; cfr. también Apel, "Zur Architektonik der Diskursdifferenzierung" ["Para la arquitectónica de la diferenciación del discurso"], cit. 45ss.
- <sup>15</sup> Cfr. RAWLS, J. "Reply to Habermas", en: *Journal of Philosophy* 92, 132-180, III und IV.
- <sup>16</sup> Cfr. RAWLS, J. "Justice as Fairness: Political not Metaphysical", en: *Philosophy and Public Affairs* 14:3 (1985), 225.
- <sup>17</sup> Cfr. HABERMAS, J. "Drei normative Modelle der Demokratie" ["Tres modelos normativos de democracia"], en: *Die Einbeziehung des Anderen* [La inclusión del otro], Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1996, 277-292.
- <sup>18</sup> Cfr. KANT, I. *Werke* [Obras], Akademie Textausgabe, VIII, 15-32.
- <sup>19</sup> *Ibidem*, 24.
- <sup>20</sup> *Ibidem*, 341-386.
- <sup>21</sup> *Ibidem*, 357.

<sup>22</sup> *Ibídem*, 354.

<sup>23</sup> *Ibídem*, 357

<sup>24</sup> *Ibídem*, 357 y 354

<sup>25</sup> Cfr. RAWLS, J. *A Theory of Justice*, Cambridge, MA, 1971, y del mismo: "Justice as Fairness: Political not Metaphysical", cit., y: *Political Liberalism*, New York 1993.

<sup>26</sup> Cfr. RAWLS, J. "The Law of Peoples", cit., 1993.

<sup>27</sup> Cfr. RAWLS, J. *The Law of Peoples*, cit., 1999.

<sup>28</sup> RAWLS, J. 1993, 44.

<sup>29</sup> Cfr. RORTY, R. "The Priority of Democracy to Philosophy" ["La prioridad de la democracia ante la filosofía"], en: del mismo autor, *Objectivity, Relativism and Truth [Objetividad, relativismo y verdad]*, Cambridge University Press, 1991, 175-196. Sumado críticamente APEL, K.-O.: *Diskurs und Verantwortung [Discurso y responsabilidad]*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1988, 403ss.

<sup>30</sup> Rawls, J. cit., 44.

<sup>31</sup> Cfr. especialmente Rawls 1985.

<sup>32</sup> RAWLS, J. cit., 46.

<sup>32</sup> RAWLS, J. cit., 46s.

<sup>34</sup> RAWLS, J. cit., 44.

<sup>35</sup> Cfr. RAWLS, J. *The Law of Peoples*, cit., §2.

<sup>36</sup> *Ibídem*.

<sup>37</sup> RAWLS, J. "The Law of Peoples", cit., 79.

<sup>38</sup> Cfr. RAWLS, J. *The Law of Peoples*, cit., 75, 95 y 101.

<sup>39</sup> *Ibídem*.

<sup>40</sup> Cfr. APEL, K.-O. *The Response of Discourse Ethics*, Leuven: Peeters, 2001. Trad. francesa: *La Response de l'Éthique de la Discussion*, *ibídem*.

## LA ESTRATEGIA SOCIORRELIGIOSA DEL OTRO EN EL ESTILO DE VIDA ACTUAL

Ana María Tavella\*

**RESUMEN:** Este artículo trata de una investigación sociológica de campo basada en un estudio filosófico cuyo objetivo es detectar las posturas de E. Lévinas vigentes y las que se contradicen con el cotidiano convivir. Con este propósito se elabora una recolección de información procedente de un instrumento flexible aplicado a entrevistados seleccionados intencionalmente según la ocupación y sus creencias trascendentes. Las conclusiones son de tipo cualitativo–interpretativo, sin embargo se observan dos regularidades notables: a) la responsabilidad por el prójimo aumenta en la medida que el trabajo del entrevistado convierte al otro en una cuestión específica de su profesionalidad; b) cuando no existe un interés profesional previo, la responsabilidad por el otro se transforma en un señalamiento de compromisos institucionales incumplidos.

**Palabras claves:** E. Lévinas – estrategia sociorreligiosa – investigación de campo – sociología regional – sociología de la religión.

**ABSTRACT:** *The peer's social religious strategy in everyday stylelife*

This paper deals about a sociological field research based on a philosophical study whose aim is to detect the valid views from E. Lévinas and the ones which contradict on every day living. With this purpose, it is made a collection of information coming from a flexible instrument applied to intentionally selected interviewees, according to their jobs and their transcendental beliefs. The conclusions are qualitative-interpretative type, even though, two remarkable regularities are observed: a) the responsibility for the peer rises insofar as the interviewee's job changes this peer into specific professional matter; b) when there is lack of previous professional interest, the responsibility for the other is turned into charges of unfulfilled institutional promises.

**Key words:** E. Lévinas - social religious strategy - field research - regional sociology - sociology of the religion.

### Introducción: el pensamiento religioso en la teoría sociológica

En un rápido recorrido histórico se observa que la ilustración (siglo XVIII) trae consigo la desvalorización del fenómeno religioso atribuyéndole el calificativo de “oscurantismo” que debe ser superado con las luces de la razón. En tal contexto lo sobrenatural, lo trascendente no será objeto de estudio de la historia. Dios no podrá ser interpretado como un hecho científico.

---

\* Ana María Tavella es argentina, Licenciada en Sociología en la Universidad de Bs. As. (UBA), profesional principal del Consejo de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con sede de trabajo en la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano (UCEL). Desempeñó funciones de investigación en la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y en el Instituto Rosario de Investigaciones en Ciencias de la Educación (IRICE). Fue contratada como especialista por el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y fue becada por la OEA, CREFAL (México) y la Fundación Infancia y Aprendizaje (Madrid). Se desempeña como docente en distintos profesorado de la ciudad de Rosario en Metodología de la Investigación y Sociología. Sus últimas publicaciones, en colaboración, son TAVELLA, A. M. - DAROS, W. *Valores modernos y posmodernos en las expectativas de vida de los jóvenes*, Rosario, UCEL, 2002; y TAVELLA, A., URCOLA, M. DAROS, W. *Ser joven en Rosario: estrategias de vida, políticas de intervención y búsquedas filosóficas*. Rosario, UNR, 2004. E-mail: anatavella@hotmail.com

Sin embargo, desde la filosofía y la antropología se registra una consolidada trayectoria de preocupación indagatoria por la trascendencia.

En cambio desde el punto de vista sociológico, la religión como ámbito privado de la vida del hombre y como institución, recibió agudas críticas y muchas veces fue un asunto social postergado en el campo académico y tapado por problemáticas sociales de solución urgente.

El marxismo convierte a la religión en una ideología, en cuanto la considera como falsa conciencia del mundo real. En este sentido, la religión o la creencia de lo sobrenatural y trascendente es equivalente a fetichismo, a ejercicio de una forma de dominación, de control superestructural de las fuerzas naturales de la existencia. Los temas sociológicos, derivados de esta filosofía, restan importancia a la dimensión de lo trascendente acercándola al concepto de prejuicio social o colectivo que limita la autonomía y objetividad del pensamiento religioso.

Los estudios de Émile Durkheim y Max Weber buscan caminos racionales de explicación de la trascendencia en el cotidiano vivir.

Durkheim pretende alcanzar empíricamente la esencia universal del fenómeno religioso y Weber interpreta el sentido de la acción social trascendente apuntando a la comprensión de la actividad del actor frente a la concepción global de la existencia y atribuyendo a la religión una incidencia decisiva en la formación de las conductas. Este sociólogo establece relaciones significativas y distintivas entre el culto y la magia. Liga al culto con el sacerdocio, con el intelectualismo, y con el poder político.

La línea weberiana señaló el curso de las investigaciones sociológicas del siglo XX, aunque más no sea para contradecir el supuesto moderno de declinación de la vigencia histórica sociológica de las creencias religiosas, siguiendo la tendencia a la secularización de la sociedad.

La década del 70 empiriza este hallazgo weberiano, mostrando que las dificultades culturales y sociológicas de las clases empobrecidas de Latinoamérica se materializan en una realidad cultural de relaciones humanas que lejos de abandonar la postura trascendente de la vida, la promocionan.

El catolicismo popular, alimentado con interpretaciones de izquierda no materialista, llevó a la reflexión socio-religiosa y a la consolidación de movimientos reivindicatorios en América Latina.

Los nuevos movimientos religiosos organizados e independientes, cristianos y no cristianos, ofrecieron un camino de esperanza en la trascendencia. Los judíos y musulmanes abrieron sus canales de reclutamiento a sectores no tradicionales.

Será P. Bourdieu (1971), quien trascendiendo la cuestión empírica y superando el esquema conceptual weberiano, aporta el concepto de “campo intelectual” a su teoría sociológica. Este concepto define al campo religioso como un campo social que se constituye en un área de disputa simbólica por la hegemonía, en la cual los ritos, las ideas, la formación cultural, etc. son los instrumentos privilegiados<sup>1</sup>.

El enfoque de Bourdieu supera la antinomia sagrado *versus* secular de los estudios de la modernización, de gran auge en la sociología latinoamericana de la mitad del siglo XX, como es el caso de Germani (1965). Este aporte transforma el interés investigativo,

dirigiéndolo hacia la valorización de la comprensión de lo religioso no sólo como legitimador de un orden social, sino también como generador de resistencias, luchas, enfrentamientos a un orden social que se concibe como no religioso, pecaminoso, etc. El fenómeno religioso es analizado en el contexto social y nacional, atravesado por tensiones y conflictos dentro y fuera de su propio campo. Esto permite descubrir que la religiosidad es vivida de manera diferente según los diversos sectores sociales; lo que para algunos sirve de legitimación de lo trascendente, otros lo viven como fundamento para la resistencia.

El actuar de los creyentes está ligado a la cosmovisión que su creencia aporta. La religión no sólo es ir al culto, sino también cantar, solidarizarse, educarse, construir. Todas las actividades pueden encontrar espacios vacíos, que son vividos según el nivel social al que se pertenezca y según el momento histórico. El fenómeno religioso deja de ser lo del más allá para ser una fuente de tensiones en el aquí y ahora de una realidad social determinada<sup>2</sup>.

### **Crisis socioeconómica e instituciones religiosas**

En el periódico porteño *La Nación* del 04/01/04 sección 7º, se ofrece una síntesis de la crisis social y religiosa. “Las cuotas de crisis acumuladas estallaron en el año 2001... El derrumbe causó grandes daños, pero la destrucción no fue total. Religiosos, educadores y sociólogos coinciden en que las instituciones religiosas no solo sobrevivieron..., sino que en muchos casos se fortalecieron... La gente emprendió una búsqueda de sentido a su vida después del fracaso de las ideologías y del desarrollo económico. El sentido de la trascendencia no se define desde afuera de uno. Es un fenómeno nuevo y profundo; los espacios religiosos crecen contra todo fantasma de secularismo clásico que suponía el desvanecimiento de la religión ante la poderosa modernidad”. Dice la socióloga francesa Hervieu-Léger: “La secularización no es la desaparición de la religión confrontada con la modernidad; es el proceso de reorganización permanente de la religión en una sociedad estructuralmente impotente para responder a las esperanzas que requiere para seguir existiendo”.

El sociólogo argentino Fortunato Mallinaci agrega que a la hora de la quiebra de antiguas certezas, las crisis de identidades personales y la labilidad de lo perdurable, surgieron en la Argentina nuevas creencias que pusieron fin al antiguo monopolio católico de los sectores populares. Es un hecho significativo del siglo XXI que la identidad argentina, desde las transformaciones culturales religiosas, militares, y políticas así como también el surgimiento de la disidencia evangélica en ese espacio público, ya no es más sinónimo de identidad católica,

Mallinaci habla de un “cuentapropismo, nomadismo e individuación religiosa (...) donde según las encuestas de su investigación, la gente conjuga varias experiencias religiosas a la vez”.

Hay quienes opinan que no es que haya más o menos religiosos que antes sino que cambió la actitud frente a la trascendencia; la gente busca elementos espirituales para construir su contenido por sí mismos; su contracara es la privatización de lo religioso, la gente toma lo institucional y lo traslada a lo personal (valor posmoderno).

El creciente interés religioso es ambiguo y no siempre positivo; hay un vuelco hacia

la magia, a creer que por cumplir ritos la situación va a cambiar.

Sin duda la crisis socioeconómica, la ausencia del estado protector, el fracaso de los partidos políticos y los efectos del neoliberalismo hicieron patente que hay instituciones más creíbles que otras, las instituciones religiosas son las que se afianzaron y dieron una cara nueva junto con las ONG, formaron una red para que las personas no cayeran. La gente está sedienta de escuchar un mensaje y de ocupar su tiempo en cuestiones trascendentes.

Algunas instituciones religiosas proveyeron ayuda con acciones concretas (como capacitación para el trabajo, medicamentos, contención personal). Desde las instituciones de la iglesia se respondió de manera más rápida y acertada que desde organismos oficiales a las demandas que aparecieron con la crisis. Los sondeos recientes de Mallimaci muestran a la Iglesia Católica como la institución más creíble con el 60% de aprobación. La buena imagen, sin embargo no deja afuera las críticas que se gestan dentro de la misma iglesia.

La crisis trajo cambios en los grupos religiosos que se encuentran para trabajar y reaccionar juntos en la asistencia social. Pero en éstos no sólo creció y varió la religiosidad, sino también la astrología, el oscurantismo, la magia, el tarot, como una búsqueda de causas externas – el destino, Dios, las estrellas – para dar explicación a nuestros males.

¿Cómo medir el acercamiento de la gente a las instituciones religiosas ante sus necesidades económicas insatisfechas? ¿Cómo influye en la sociedad total la nueva pobreza heredera de vínculos específicos y diferenciados? ¿Hasta que punto el crecimiento de lo religioso es índice de la desesperación y necesidad de escape?

### **Marco teórico: el pensamiento trascendente de E. Lévinas y la estrategia socioreligiosa del otro en el estilo de la vida actual**

La interpretación de la trascendencia de E. Lévinas en el sentir religioso de nuestra sociedad posmoderna es un mandato investigativo que merece un abordaje metodológico de cuidado, dado que sus planteos se presentan a primera vista a contrapelo de las tendencias valorativas posmodernas.

La fenomenología religiosa contestaría, casi inmediatamente, que los valores de superioridad del otro frente a uno mismo de Lévinas son “irregistrables” en el convivir del presente individualista posmoderno.

Las teorías y las prácticas psicológicas, educativas y sociológicas autorizadas y vigentes se centran en el individuo y su subjetividad, desde donde se organiza la felicidad socializada y compartida. El otro se incorpora en tanto consolida al sí mismo.

El fin de la guerra fría se pronunció a favor de la globalización de la vida privada y la felicidad personal se transforma en la base de la armonía colectiva. El derecho individual sólo limitado por el derecho del otro y la originalidad llevada a los límites de la competitividad, conducen a una ética posmoderna de percepción del otro como consumidor, competidor o contrincante, con visión de casi enemigo a dominar.

Sin embargo, otros datos empíricos muestran que no siempre se corresponde el mundo de las ideas con los hechos de la vida cotidiana. A la concentración hacia uno mismo (posmoderno) le corresponde el desarrollo de formas religiosas (interpretación colectiva

de lo trascendente) fuertes, renovadas o nuevas. Cuestión que merece salir de la apreciación fenomenológica de lo religioso e individual para pasar a la hermenéutica colectiva. Se requiere trascender el hecho en sí mismo para valorizarlo con la intencionalidad que subyace en quien la vive.

La interpretación de lo trascendente en la vida exige la comprensión de dos vertientes: la del sujeto que interpreta el más allá y la del observador que interpreta al sujeto estudiado, ambas en un contexto o en un campo (al decir de Bourdieu) conformados por condicionamientos sociales que obran en el universo de la producción religiosa autónoma pero dependiente de la producción simbólica en el momento histórico de determinada sociedad.

En términos de *campus* de Bourdieu, la trascendencia de Lévinas es el más allá entendido como puro desinterés, en el cual el *trasmundo* no se cuestiona ni se demuestra. E. Lévinas, desde su condición de religioso militante consagrado, víctima de campos de concentración y habitante del mundo polarizado, hace que se globalice este pensamiento. Elabora su pensamiento trascendente como sujeto *desclaustrado de sí mismo*, en relación al prójimo, sustituyéndose por el otro que es *rostro* del *Otro* divino. Desde esta interpretación adquiere sentido su enfoque religioso de la trascendencia, en la producción simbólica de esta época y esta sociedad.

Dios tiene que ser impensable para que pueda ser admitido en la inmensidad del sufrimiento.

¿Qué es socialmente lo viejo-moderno, y qué es lo nuevo-posmoderno en el pensamiento trascendente de Lévinas?

Lo viejo es el sometimiento a la situación objetiva del otro y lo nuevo es la relación de uno con uno mismo, en tanto forma parte del todo con el otro (redes relacionales) en la generación de la idea y realidad del más allá (otro, prójimo, rostro, Otro-Dios).

A partir de este punto se da el acercamiento entre el interés sociológico y el filosófico.

La pregunta es: la búsqueda filosófica del más allá por el camino del prójimo de Lévinas ¿representa una posibilidad de vida vigente en nuestro momento histórico?

En esta dirección, para interpretar al sujeto de hoy con el sentido que Lévinas le atribuye a la trascendencia, se diagramó un instrumento abierto y sólo pautado por proposiciones-núcleo de la obra de Lévinas. Sus posibilidades de respuesta son comparables entre sí, en el contexto del propio sujeto considerado como unidad de análisis.

### **El instrumento de investigación de campo**

La orientación de la investigación conduce a conocer cómo viven los entrevistados y su opinión respecto de los temas que E. Lévinas trata en parte de sus obras.

Cómo viven significa relacionar sus respuestas con características generales de ocupación, tipo de familia, condiciones habitacionales, sexo, edad, estado civil, grupos de pertenencia profesional y social.

Las apreciaciones de los entrevistados fueron registradas reconociéndose que están mediatizadas por la apreciación, que el relevador hace desde su propia interpretación de

gestos y la flexibilización de las preguntas que intentan superar el desconocimiento que el entrevistado tiene sobre el filósofo. Apuntar a encontrar equivalencia entre un pensamiento filosófico determinado y situaciones de vida cotidiana es relacionar un sistema de ideas con acciones del convivir diario que aplican, o no, estos pensamientos.

Las entrevistas adquieren un carácter particularizado e intensivo en cada unidad de análisis (17 entrevistados) que, pese a la intención de ponerlas en relación contextualizada, respetan la individualidad del entrevistado profundizando o alivianando aspectos comunes acorde a las características personales de cada uno.

Las entrevistas pretenden adquirir la forma de grabaciones que no se hicieron por falta de recursos y por ciertas prevenciones respecto de prejuicios y privacidad.

El tipo de preguntas-indicadores y la profundidad del tema limitan la elección de los entrevistados a un nivel socio-cultural medio (escolaridad media completa o iniciada) y a una edad cronológica intermedia. Ambos condicionantes dan lugar a la posibilidad de una experiencia cotidiana, no necesariamente intelectual, rica en situaciones de vida diversas y a veces límite que inducen a la toma de resoluciones que tienen que ver con el prójimo (otro) y la trascendencia (otro).

Entre los 17 entrevistados, tres son estudiantes de 32, 24 y 15 años. En algunas de las preguntas quedan ítems incompletos porque el entrevistado se calla, lo que demuestra que puede estar forzando una respuesta que no puede dar porque no es acorde al pensamiento de su edad.

En trabajos anteriores se registra que la estrategia socio-religiosa no es preocupación de los jóvenes<sup>3</sup>.

La selección de entrevistados por rama de actividad económica y social es una clasificación que en principio pretendió elegir dos unidades de cada categoría y luego se extendió a diecisiete dada la riqueza de la información que se iba recogiendo<sup>4</sup>.

Las entrevistas están pensadas para ser tomadas por una técnica profesional que registre no tanto alternativas verbales sino lo *que se genera* entre el entrevistador y el entrevistado cuando se *crea* la situación de cada pregunta que plantea el pensamiento filosófico de Lévinas en términos de problemas y soluciones para la vida de todos los días.

¿Cuál es la vigencia de la interpretación del más allá de Lévinas en la vida diaria de los entrevistados seleccionados?

¿Qué valores, costumbres, ritos se individualizan en la hermenéutica de los registros intencionalmente orientados?

¿Hasta qué punto tales interpretaciones se acercan o alejan del pensamiento de E. Lévinas?

### **Composición y administración del instrumento**

La guía que a continuación se transcribe, representa un esfuerzo para obtener indicadores para el pensamiento filosófico científico de Lévinas.

*La guía de entrevista*

Ocupación:..... Edad:..... Sexo: M - F  
Estado Civil: Soltero/a - Casado/a  
Domicilio:.....  
Habitó con:.....  
Condiciones habitacionales:.....  
Grupo de pertenencia (religioso u otro):.....

1.- *El amor al prójimo es la mejor forma de acercarnos a Dios?* (Pág. 47)<sup>5</sup>

¿Crees en el más allá? L <sup>6</sup>/ SÍ – NO

¿Crees en un ser superior? L. / SÍ – NO

¿Cómo se percibe su presencia?

A través de su respuesta a tus pedidos.....

A través de la recepción de ayuda sin ser requerida... L.

A través de la ayuda que reciben los que necesitan. L.

¿Cómo se llamaría a eso que está más allá de la naturaleza que te rodea?

.....

2. - *Lo importante no es conocer al otro sino ser responsable del otro.* (Pág. 15)

¿Qué es lo que más te interesa cuando te relacionas con la gente?

*Ordenar por importancia*

Entenderla

Comprenderla L-

Conocerla

Aceptarla como persona. L.

Justificarla

Reconocer su libertad. L.

Resolver sus necesidades. L.

Tomar distancia

Imponer tus ideas

Sentir que se interesa por vos

Ayudarla. L

3.- *Pensar no es contemplar sino comprometerse.* (Pág. 16)

4- *Lo que encuentro en el otro es ante todo mi responsabilidad respecto de él.*

¿En el encuentro cara a cara con un desconocido que por alguna razón llama tu atención qué aspecto te impacta mayormente?

Su forma de mirar. L.

Su voz. L.

Sus necesidades. L.

Sus explicaciones

Sus gestos. L.

Su rostro. L.

5.- *Justicia y amor se implican.* (Pág. 17)

6. - *La persona no es un objeto sino alguien del que soy responsable.* (Pág. 20)

¿Podrías explicar la diferencia entre “conocer o descubrir” personas y “conocer y descubrir” cosas u objetos?

.....

- Ser justo es: reconocer lo que le corresponde a cada uno?

Atenerse a lo pactado? L. / SÍ - NO

- ¿Encuentras motivos para hacer algo más que lo que te corresponde? L. / SÍ - NO

- ¿Te sientes responsable de: L.

la pobreza

el abandono

la delincuencia

la corrupción

7. - *La responsabilidad es lo que nos hace persona. Aunque el otro pueda hacer cualquier cosa, su conducta es humana sólo cuando se siente responsable por los demás.* (Pág. 21)

Algunas personas que necesitan piden, algunas lo hacen como única alternativa, otras lo eligen hacer.

¿Cómo respondes a este requerimiento?

Colaborando con una institución creada a propósito. L.

Entregando lo requerido al necesitado. L.

Instrumentando una acción para evitar que pidan. L.

No te involucras en la cuestión

8. - *La vida tiene sentido a partir de los otros.*

9.- *Hay un límite en el trato con el otro cuando éste apela a la violencia injusta.*

10. - *El otro cuenta más que yo mismo.* (Pág. 23)

- ¿Se justifica usar la violencia para defenderse del otro? / SÍ – NO
- ¿Es aceptable actuar violentamente en defensa propia? L. / SÍ – NO
- ¿La violencia es sólo aceptable como último recurso? L. / SÍ – NO

11. - *Amar es socorrer su debilidad.* (Pág. 24)

- ¿La caridad es un regalo para alguien? / SÍ - NO
- ¿La caridad es una obligación con los otros? L. / SÍ – NO
- ¿La caridad es un compromiso, responsabilidad? L. / SÍ – NO
- ¿La caridad es una respuesta frente a las situaciones de vida? L. / SÍ – NO
- ¿Ser caritativo es una forma de cubrir o suplir injusticias? L. / SÍ – NO
- ¿El trabajo voluntario es caridad? L. / SÍ – NO

12. - *El único “valor absoluto” es otorgar prioridad al otro.* (Pág. 24)

- ¿Ser caritativo es hacer más de lo que te reclaman? L. / SÍ – NO
- ¿Ser caritativo es hacer por los otros algo aunque no te lo reclamen? L. / SÍ – NO

13. - *En el otro se da la palabra de Dios.* (Pág. 25)

- ¿Caridad es amor? L. / SÍ – NO
- ¿Caridad es querer al otro? L. / SÍ – NO
- ¿Amar (al otro) es cumplir con el mandato sagrado? L. / SÍ – NO

14. - *Amor es reconocer al otro como a un tú.* (Pág. 27)

- ¿Qué significa socorrer al otro en sus necesidades?.....
- ¿Cómo explicarías el amor a:
  - la humanidad.....
  - tu país.....
  - tu Dios.....
  - tu familia.....
  - tu pareja.....
  - tus hijos.....

15. - *Dios está más allá de las filosofías. / Más que filosofar importa responsabilizarse por el otro.* ( Págs. 34 y 36)

16. - *A Dios no se lo puede probar, se lo puede testimoniar.*

¿Es posible admitir que hay cosas misteriosas en la naturaleza que rodea e implica al ser humano? L. / SÍ – NO  
¿Existen misterios más allá de la naturaleza? L. / SÍ – NO

¿Qué es el misterio? ¿Es lo que no se puede...  
conocer L.  
explicar: L.  
creer  
imaginar. L.  
sentir

17. - *Parece no haber una prueba racional de la existencia de Dios* (Págs. 36 y 37)

¿En qué situación aparece Dios en tu vida?.....

-¿Tus necesidades te hacen recurrir a Dios? L. / SÍ – NO

-¿Cuándo? - Dolor<sup>7</sup>, alegría, necesidad económica, salud por los otros, agradecimiento, plenitud, belleza.

-¿Cómo? - Oraciones, ritos, promesas, sacrificios.

- ¿Dónde? - Cualquier lugar, iglesia, templo.

- ¿Qué necesitas para creer en Dios?

- ¿Para creer en Dios buscas su presencia en:

revelaciones

testimonios . L.

sentir su presencia en vos

sentir su presencia en tus semejantes. L.

pruebas

- ¿Hablas con Dios? L. / SÍ – NO

¿Cuándo? .....

¿Dónde? .....

¿Por qué? .....

¿Para qué? .....

¿Necesitas su respuesta? / SI – NO

18. - *Ante la injusticia y el dolor de los inocentes, Dios parece estar ausente.* (Pág. 38)

-¿Las buenas acciones te hacen pensar en Dios? L. / SÍ – NO

-¿Las injusticias te acercan a Dios? L. / SÍ – NO

- ¿La injusticia es una prueba de fe? L. / SI - NO

- ¿ La injusticia social o la muerte de un inocente es por:  
la ausencia de Dios  
la libertad del hombre concedida por Dios. L.  
un accidente L.

19. - *Sólo con la bondad a pesar de todo, se manifiesta la fe en Dios . (Pág. 39)*

-¿Quiénes son buenos:  
Los que se preocupan por el porvenir y el presente de la  
humanidad? L.  
Los que se preocupan por cada uno que necesita  
o lo necesitan? L.

- ¿ Creer en Dios es hacer eso que Él quiere que hagas? L. / SÍ – NO  
-¿ Creer en Dios es ayudar a los otros en acciones  
concretas? L. / SÍ – NO  
- ¿ La bondad es testimonio de Dios. L. / SÍ – NO  
- ¿ La belleza proviene de Dios? L. / SÍ – NO

### **Aclaraciones**

Las alternativas de respuesta deben registrar un lenguaje cotidiano que simbolice la vigencia o ausencia del pensamiento del filósofo en el cotidiano vivir del entrevistado.

Es de advertir que si cuesta acordar entre sistemas filosóficos, qué habrá de decirse, entonces, del esfuerzo necesario para transformar su pensamiento en palabras y gestos del vivir de todos los días, (producción simbólica de las redes relacionales = dimensión sociológica). Éste es el desafío de elaborar un instrumento de registro sociológico.

El instrumento consta de una primera parte que registra las características individuales del entrevistado y su situación relacional, la cual fue la razón de su selección como unidad de observación para el análisis interpretativo contextualizado. No es importante registrar el nombre del entrevistado y en caso de conocerse tal información, se publicaría bajo otra identificación.

La elección de las unidades de información se hizo por el desempeño en instituciones clasificadas por área de actividades: educación (3), salud (2), justicia (2), recreación (2), estudiantes (3), religión (3), seguridad (3). Se seleccionaron dos como mínimo de cada área, con relación a las posibilidades y disponibilidades de acceso, concretamente establecidas por los contactos instrumentales del equipo de investigación, lo que implica situaciones próximas y bien predisuestas a su indagación.

Dos entrevistadores tuvieron a su cargo la elección de las personas teniendo en cuenta los requisitos antes expuestos. Se mezclaron edades y sexo, acorde al espectro de relaciones posibles.

Respaldaron a estas dos últimas variables contextuales (sexo y edad) los estudios anteriores que muestran que la edad registra un aumento de preferencia por el tema de lo trascendente a medida que ésta se incrementa<sup>8</sup> mientras que el sexo parecería tener características constantes.

La guía fue pensada para ser tomada, preferentemente a creyentes; cada grupo de ítems de reflexión es presentado por una proposición clave del pensamiento de Lévinas, que puede o no ser conocida por el entrevistado.

La gradación de las reflexiones pretende ir de lo más superficial a lo más profundo, desde si creen en el más allá hasta cómo se manifiesta la presencia de Dios pasando por las distintas formas de acercamiento al prójimo y a Dios. Estas proposiciones clave son guía para el entrevistador y nunca estarán al alcance del entrevistado. Las preguntas e ítems en que se desagregan estos pensamientos fueron muy estudiados por los encuestadores, de manera que puedan tomar distintas formas lingüísticas equivalentes, adaptadas y acorde al giro de la conversación y las características del interlocutor. De allí la necesidad de un entrevistador muy competente y comprometido con el marco teórico, punto de partida de esta investigación sociológica y de la investigación filosófica que le dio origen. Las preguntas son conversadas y las respuestas registradas por escrito, con todas las observaciones que se consideren importantes para su interpretación posterior. Se marcan con gran atención las diferencias o particularidades de los entrevistados y las semejanzas son analizadas, probadas o refutadas en su capacidad de verdaderos indicadores del registro del pensamiento filosófico que se busca analizar.

Se distinguen las palabras vírgenes de las contaminadas, las frases estandarizadas de las originales, los vocabularios profesionales, los vocabularios generacionales, los vocabularios por género y sus significaciones.

El registro de la información es cuidadoso, explícito, desarrollado de modo que permita la interpretación de significados acordes a las unidades elegidas.

### **Fundamentación de los indicadores**

Diecinueve frases o proposiciones clave, derivadas del pensamiento de E. Lévinas, orientan las preguntas (tópicos) – indicadores del instrumento de recolección de la información del trabajo de campo (ver formulario transcrito en las páginas anteriores).

La primera proposición “El amor” (ver pág. 47, de la obra de W. Daros) se desagrega en indagaciones dirigidas a clasificar al entrevistado en creyente o ateo, distinguiendo referencias específicas del creyente. Serían respuestas de Lévinas: adherir a la creencia en un ser superior quien se materializa en la ayuda recibida u otorgada del y al prójimo.

La segunda proposición jerarquiza la actitud ética por sobre el conocimiento. La pregunta es: ¿Qué es lo que te interesa cuando te relacionas con la gente? y sus alternativas ofrecen ítems de responsabilidad sobre el prójimo tales como la compasión, su aceptación y el reconocimiento de sus necesidades (la ayuda).

La tercera y la cuarta proposición despliegan la actitud ética de Lévinas de hacerse cargo del otro-prójimo.

La pregunta: ¿En el encuentro cara a cara con un desconocido qué es lo que llama tu atención? ofrece alternativas con la intención de detectar el principal medio de aproximación al otro, cercano y tangible (prójimo).

La forma de mirar, la voz, los gestos y sus necesidades apuntan a comprender el “rostro del prójimo” para asistirlo.

La quinta y sexta proposición personalizan al amor y la justicia relacionándolos sin fusionarlos.

La pregunta deberá orientar al entrevistado para que diferencie entre conocer y descubrir personas o cosas y advierta en el otro su posibilidad activa *versus* pasiva de su condición de conocer responsablemente o conocer con indiferencia. Detecta los efectos inmediatos de la acción de conocer personas y cosas. Se trata de un indicador de aplicación difícil y necesariamente cuidadosa.

Las preguntas siguientes refuerzan a la anterior, objetivando los conceptos de justicia y responsabilidad, circunscribiéndolos a campos concretos de las relaciones sociales.

La proposición séptima especifica el alcance del ascendiente de cada uno sobre los demás.

La pregunta indicadora (ver formulario) releva respuestas alternativas frente al reclamo de asistencia del prójimo. Si el entrevistado adhiere a las tres primeras alternativas coincide con Lévinas en la obligación de asistencia al prójimo.

Las preposiciones octava, novena y décima condicionan y limitan la relación con el otro al caso extremo de recibir violencia injustificada. La alternativa negativa en la primera y las afirmativas de la segunda y tercera preguntas, corresponden al pensamiento de Lévinas.

La proposición once se operacionaliza (concretiza, ejemplifica) a través de la conjunción entre el amor, la ayuda y la debilidad del otro, la cual está representada en el vocablo “*caridad*”.

A la “*caridad*” se la pone en relación con la dádiva, la obligación, el compromiso, la justicia, la resolución de los problemas cotidianos.

La postura de Lévinas está representada en las respuestas positivas a todas las preguntas excepto la primera.

La décima segunda proposición específica y corrobora lo indagado en la fase anterior. Las respuestas afirmativas tendrían que corresponderse con las respuestas afirmativas registradas en la proposición once.

En la decimotercera proposición se relaciona al otro (prójimo) con el Otro (Dios). Las alternativas de respuestas juegan con la relación entre amar, querer y amar a Dios. Las respuestas afirmativas son de adhesión al pensamiento de E Lévinas.

La proposición decimocuarta es resumen de las anteriores. Sus preguntas conducen a relevar situaciones de asistencia al prójimo, responsabilidad, justicia y amor en el contexto de la cotidianidad. Se le pide al entrevistado un esfuerzo de abstracción para que eleve su sensibilidad por sobre las situaciones puntuales y las conceptualice.

Las proposiciones quince y dieciséis indagan en el entrevistado la vigencia del concepto de Dios-misterioso de Lévinas, a quien no corresponde conocer ni explicar y sólo se lo testimonia.

La proposición diecisiete desautoriza las pruebas racionales de la existencia a Dios. Son respuestas de Lévinas que a Dios se lo relaciona, se lo encuentra, se lo busca de cualquier manera, en cualquier lugar, en el dolor, en la alegría, en la belleza y siempre a través de los otros, semejantes y próximos.

La proposición dieciocho conecta a Dios con la injusticia y el dolor. En Lévinas, la bondad y la justicia no representan ni la ausencia ni la presencia de Dios, sólo significan "*la libertad del hombre concedida por Dios*". Las respuestas afirmativas en la segunda y tercera pregunta son pensamientos de Lévinas (ver formulario)

Lévinas diría que las buenas acciones no necesariamente hacen pensar en Dios. Frente a la injusticia social, a la muerte de un inocente, Lévinas diría que suceden debido a la libertad otorgada por Dios al hombre.

La proposición diecinueve relaciona la bondad con la fe en Dios. Es respuesta de Lévinas: los buenos se preocupan por la humanidad y por *cada uno* que necesita de ellos y son su testimonio. La bondad *testimonia* a Dios y la belleza proviene de Dios. Creer en Dios es hacer lo que él quiere que hagas y es ayudar en situaciones concretas.

### **Objetivo general de la investigación**

El trabajo de campo procura detectar las posturas de E. Lévinas vigentes y las que se contradicen con el cotidiano convivir en la sociedad actual en cada entrevistado.

### **Análisis interpretativo de la información**

Una forma de estudiar el contenido de las entrevistas es agruparlas por ramas de actividad, siguiendo el criterio por el que fueron seleccionadas como unidades de observación.

#### **a) Tres entrevistados ocupados en seguridad**

En las tres entrevistas registradas se encuentran aspectos comunes y pocas diferencias.

En cuanto a las variables contextuales se trató de elegir las unidades manteniendo la mayor dispersión, dentro de las posibilidades que se tenían a disposición.

Se seleccionaron dos varones y una mujer cuyas respectivas edades son 44, 42 y 30 años. La menor (mujer) es creyente, dos veces separada con un hijo de cada pareja (nunca casada), vive en departamento alquilado y su categoría ocupacional es al de agente de policía de la Provincia de Santa Fe.

El mayor de los varones es ateo, vive en pareja y no tiene hijos, posee casa propia con todas las comodidades de un nivel socioeconómico medio. Es personal de seguridad de una institución educativa.

El entrevistado restante es casado, creyente, con 2 hijos que viven con la pareja en un departamento confortable y se desempeña como comisario a cargo de una institución ubicada en el macro centro.

Todos cuentan con comodidades de vivienda y sueldos que varían entre buenos y aceptables, también disponen de cobertura en salud.

En cuanto a las variables centrales -vigencia de la interpretación del más allá y del prójimo de Lévinas en el pensamiento cotidiano- se puede resumir como a continuación se detalla.

Los dos entrevistados creyentes (la mujer practicante, el varón no practicante) identifican “el más allá” con un ser superior denominado Dios (L).

En ambos, es más importante en su relación con el prójimo aceptarlo como persona (L), reconocer su libertad (L) y comprenderlo (L)<sup>9</sup>. Uno de ellos avanza diciendo que es muy importante resolver sus necesidades, ayudarlo y justificarlo.

Estos aspectos reflejan un encuentro con el pensamiento de Lévinas quien se responsabiliza por el otro al extremo de llegar a las últimas consecuencias.

Cuando se les pregunta acerca de su forma cotidiana de involucrarse con el otro apenas conocido, responden que les impacta mayormente la forma de mirar y su voz. Esta podría ser una apreciación posmoderna de la persona a través de la imagen, dado que en la conversación no se aprecia semejanza con la apreciación de Lévinas cuando apunta al rostro humano como reflejo del Otro-Dios que es de su interés revelar.

La valoración de tales cuestiones físicas da paso a la apreciación de la interrelación responsable que se crea en el encuentro entre seres humanos a diferencia de la relación con objetos. Se advierte que la tensión aumenta en el trato con las personas en comparación con las cosas (animales, plantas, paisajes, objetos inanimados). Estos individuos o seres no personales suceden sin que necesariamente haya que hacerse cargo de ellas (opinión del policía jerarquizado). Cuando se descubre a las personas es algo más que conocerlas, uno queda atrapado en ellas, dice la agente policial, pero hay objetos especiales que atrapan (por ejemplo, paisajes). En tal caso, atraparse y responsabilizarse es casi equivalente. Descubrir a las personas (continúa la agente) es ir a sus virtudes, a su esencia. A las cosas también se les puede encontrar su esencia y de su descubrimiento depende nuestra responsabilidad sobre ellos (por ejemplo el medio ambiente). Las cosas también pueden ser rostro del Creador-Dios (el paisaje, los animales).

Los tres (creyentes y no creyente) encuentran motivos para hacerse cargo de algo más de lo que les corresponde cuando esto involucra a personas. Tales son los casos del horario de quince horas diarias de trabajo para el comisario o la intervención ante un niño en riesgo, fuera del horario de trabajo del agente. Sin embargo ninguno se muestra responsable de los problemas sociales colectivos (delincuencia, desocupación, hambre, etc). La responsabilidad por el otro se evidencia en una asunción personal de las necesidades del otro.

La injusticia y el dolor de los inocentes hacen pensar en Dios pero de ningún modo la ausencia de la acción protectora o interventora de Dios demuestra su inexistencia (L), sino que es producto de la libertad del hombre concedida por Dios o simplemente un accidente en la vida (L).

Los entrevistados creyentes no relacionan la bondad con la fe en Dios (no L). Nada se necesita para creer en Dios, la fe se siente. El entrevistado no creyente acentúa que prefiere conocer lugares más que personas.

Para el comisario y el agente de vigilancia la justicia no es cumplir con lo pactado, y no es su deseo involucrarse en cuestiones que no son de su competencia.

Los tres opinan que la violencia es un recurso justo sólo en defensa propia (la violencia injusta según E. Lévinas).

Para los entrevistados la caridad es una decisión voluntaria de socorrer al otro en sus necesidades. Para los creyentes esto es amar al débil sin que necesariamente implique quererlo (L).

La diferencia más notable entre los tres es la jerarquización entre las cosas y las personas que hacen los creyentes y el no creyente.

Cuando la conversación profundiza en el amor al prójimo, existe un acercamiento entre los tres y una notable aproximación al pensamiento de E. Lévinas en cuanto a que el débil merece asistencia (caridad y amor según Lévinas) y un alejamiento cuando expresan que hacer el bien es un compromiso implícito aunque voluntario a la vez. En tal caso es una forma de cubrir injusticias más que una estricta responsabilidad.

Es de destacar que cumpliendo el oficio de la seguridad los tres entrevistados rechazan de plano la violencia y sólo frente a situaciones límites la aceptan medianamente. Hasta pareciera que únicamente la aceptan en teoría, tal como la presenta Lévinas, como un recurso para rescatar la justicia que es violentada.

## **b) Dos entrevistados ocupados en salud**

Los informantes son dos personas con características personales y contextuales diferenciadas.

Se trata de un varón, casado de 35 años, creyente no practicante, con una beba, cuyo oficio es el de trabajador social especializado en salud mental.

La otra persona es una mujer, médica, de 60 años, separada con un hijo de 30 años, creyente practicante.

Ambos son profesionales universitarios y católicos. El primero, militante de la acción católica en otras épocas, la segunda practicante al momento presente. Para los dos Dios es el ser superior y representa el más allá. Estos son aspectos coincidentes con E. Lévinas.

Para el varón, Dios es la imposibilidad de contestar a ciertas preguntas en términos humanos (muerte, finitud). Para la médica, Dios es percibido a través de la respuesta a sus necesidades.

La primera de las respuestas se acerca más a lo inexplicable del rostro inaprensible del Otro-Dios de E. Lévinas.

Ambos entrevistados se responsabilizan del prójimo a través de su interés por comprenderlo (L), reconocer su libertad (L), aceptarlo como persona (L) y resolver sus necesidades (L).

El trabajador social agrega la importancia de tomar distancia respecto del prójimo para ayudarlo más y mejor.

Para ambos, interactuar con las personas es una prioridad que está por sobre las otras cosas del mundo. Los objetos del mundo son herramientas. Las personas comprometen (L), enganchan.

El trabajador social considera a los problemas sociales como de su responsabilidad profesional, no personal.

Tal como los entrevistados anteriores (seguridad) hacer justicia no es atenerse a lo pactado, este sería un criterio cotidiano que desde la cuestión social supone inflexibilidad en vez de equilibrio (justicia). Siempre hay motivos para hacer algo más que lo que nos corresponde, lo que no implica responsabilizarse de los problemas sociales colectivos que requieren respuestas de políticas públicas. La responsabilidad frente a las injusticias de la pobreza, el abandono, la delincuencia, la corrupción, radica en la exigencia de políticas al respecto. Se trata de un planteo colectivo de responsabilidad para nada individual. Las instituciones tienen la responsabilidad y la posibilidad de hacer frente a estos problemas colectivos y con ellas hay que colaborar. Ambos desvalorizan la acción individual y valorizan el accionar institucional a favor de la resolución de las injusticias colectivas.

La caridad entendida como solidaridad es una responsabilidad, un compromiso, una respuesta a situaciones de vida, es amar al débil aún sin quererlo (al decir de Lévinas).

El límite de la violencia es una cuestión existencial y solo justificable frente a la injusticia extrema y la indefensión por otro camino no violento.

Socorrer al prójimo es una reparación que es percibida por la médica como la respuesta al pedido de Dios (rostro del Otro en Lévinas).

Ambos coinciden en que amar a la humanidad es una gran abstracción que les cuesta definir y representar; amar al país tiene que ver con la identidad colectiva (fundamentalista para algunos). Para el trabajador social, amar al otro es el acercamiento con él como distinto y a la vez igual (L: amarlo como un tú) y para la médica la fe en Dios lleva a amar al prójimo (L: el prójimo es el rostro de Dios).

En ambos está la idea del rostro de Dios tal como lo expresa Lévinas.

Amar a la familia, la pareja, los hijos son los "tú" que se mezclan con las propias necesidades de *uno mismo*. Amarlos es como amarse.

El misterio existe y es lo que no se puede explicar. Si se relaciona con el concepto de Dios, Dios es inexplicable, no es posible de ser conocido, es creíble.

Las injusticias no son una cuestión divina sino de la libertad del hombre, concedida por Dios o un accidente.

Las buenas y malas acciones aproximan o alejan de Dios. Lo que hace buena a la gente no son las intenciones sino las acciones concretas.

Para ambos la belleza, en su sentido amplio, proviene de la divinidad.

Se interpreta que las diferencias entre los entrevistados se derivan de la formación profesional más que de cualquier otra característica contextual y las semejanzas se relacionan con su formación religiosa de origen.

### **c) Dos entrevistados ocupados en la justicia**

Los dos entrevistados tienen -excepto la profesión de abogado que los iguala- características contextuales muy distintas: varón (63 años) y mujer (57 años). Sin embargo dan respuestas coincidentes en muchos aspectos.

Son creyentes (una practicante y el otro no lo es), Dios es el ser superior que se percibe a través de su ayuda sin ser requerida (L).

Para ambos lo importante es aceptar a la persona como tal y ayudarla o sea responsabilizarse del prójimo, al decir de Lévinas.

Cuando conocen a alguien les impacta, principalmente, la forma de mirar, lo que implica elaborar juicios y expectativas partiendo de su rostro como reflejo de lo que es y representa (L).

Conocer personas es muy importante, mientras que los objetos son un medio para descubrir a las personas.

Coinciden en el concepto de justicia como el reconocimiento a cada uno de lo que le corresponde. No relacionan justicia con amor.

Para estos abogados hacer algo por alguien es responsabilizarse por encima de obligaciones reconocidas. La forma más apropiada de responsabilizarse por el otro es instrumentando una acción para resolver sus necesidades (L).

La violencia es el límite en el trato con el otro frente a la injusticia. Sólo es admitida como última salida posible.

Amar es socorrer al otro en su debilidad. La caridad es solidaridad, obligación moral, compromiso personal, una respuesta de vida ante las injusticias y a veces se puede transformar en servicio voluntario (L).

Caridad, en términos de solidaridad, es otorgar prioridad al prójimo respondiendo a sus necesidades aunque éste no lo reclame. “En el otro se da la palabra de Dios”, cuando éste es reconocido, amarlo es cumplir un mandato sagrado.

Para ambos existe el misterio y es reconocido como lo que no se puede explicar. Ninguno de los dos necesita pruebas de la existencia de Dios, solo por la fe se lo percibe en la vida diaria. Nada se necesita para creer en Dios, se lo evoca en cualquier lugar, de cualquier manera y su presencia se manifiesta en el sentir de cada uno y en el de los semejantes. (L: rostro de Dios).

Dios no tiene cabida en la injusticia humana que provoca dolor a los inocentes (L).

La bondad es testimonio de Dios (L).

Las diferencias entre estos dos abogados están en que la mujer (abogada especializada en derecho de familia) se siente responsable de los problemas sociales (delincuencia, abandono, etc.) aunque no siempre reconoce hacer lo que debería. El varón (especializado en derecho laboral y previsional, ex-funcionario de la administración pública) no los considera como problemas propios.

Sus situaciones contextuales los distancia significativamente, con edades relativamente parejas (57 y 63 años: ambos próximos a la edad pasiva), ella es viuda y en pareja, sin hijos; él es separado con 5 hijos, 3 de ellos a su cargo y serios problemas de salud personal.

La primera cuenta con una situación económica resuelta y el segundo está en pleno tránsito en el rol laboral, de funcionario al ejercicio de la profesión liberal (reapertura de su propio estudio).

La especialidad dentro del Derecho parece marcar las diferencias de opinión.

#### **d) Tres entrevistados ocupados en docencia**

Los docentes entrevistados son dos mujeres y un varón cuyas edades son 58, 48 y 47 años. Todos casados, con hijos, la mayor de las mujeres es separada. Los tres son católicos y únicamente el varón es no practicante.

Los tres coinciden en que el amor al prójimo es la mejor forma de acercarse a Dios y éste se manifiesta mediante la ayuda al que necesita. Aceptar al otro como persona es ayudarlo y comprenderlo.

Tales valoraciones coinciden con el pensamiento de Lévinas que apunta a lo afectivo del prójimo más que a lo intelectual.

En los tres el más allá es Dios y el hombre a través del espíritu (el alma para otros) llega al ser superior (Dios), trasciende.

Las necesidades del otro se viven en la ayuda que pueda darse. La mejor ayuda es la organizada en instituciones que conduce a comprometerse con las soluciones de los problemas sociales generales imposibles de ser resueltos individualmente.

Los problemas sociales son cuestión de todos y una responsabilidad colectiva que requiere de soluciones en conjunto.

La caridad es una obligación y una responsabilidad de hacer más de lo que nos obligan. Es antes una cuestión moral de la persona y de la profesión que un asunto de justicia y equidad. Otorgar prioridad al otro es ser solidario y no siempre es atenerse a lo pactado. El contexto social de la relación recíproca decide el nivel de justicia. Son las circunstancias las que definen la equidad de lo pactado. Lo pactado puede ser injusto.

Amar al otro es cumplir con un mandato sagrado. Para uno de los entrevistados el prójimo es la imagen de Dios de la misma forma que Lévinas considera el “rostro inaprensible de Dios”. Para los otros dos, Dios es fe y con esto basta y sobra.

Ninguno de los tres requiere prueba de fe en Dios y reconocen misterios que no se pueden explicar.

Para todos la belleza y la bondad son testimonio de Dios y la injusticia existe debido a la libertad del hombre concedida por Dios.

La coincidencia de opinión entre docentes es más consistente que entre otras profesiones. ¿Quizás porque estas cuestiones sean de planteo cotidiano en el oficio de enseñar? ¿Quizás porque las respuestas estén estereotipadas?

Dos entrevistas fueron realizadas por una entrevistadora y la tercera por otra.

Quien escribe se inclina a pensar que la relación con el prójimo, en docentes creyentes especialmente, es un planteo cotidiano en la labor individual y de equipo institucional. Puede ser que esto oficie de influencia determinante con características de socialización formativa (o deformadora) derivada de la profesión docente.

En este grupo de entrevistados se descartaron respuestas que se interpretaron como estereotipadas.

#### **e) Tres estudiantes entrevistados**

Investigaciones anteriores muestran que la estrategia trascendente no es la preocupación de los jóvenes. Sin embargo, de las entrevistas a estos tres estudiantes, se observa que la referencia al otro inmediato relaciona la cuestión del deber ser con cierta conciencia de

respeto o la consideración hacia un ser superior relacionado con el más allá, un tanto misterioso, inexplicable, lejano y sólo alcanzable por fe.

Las edades de los tres estudiantes son tan dispares que resulta inútil hacer algunas de las preguntas al menor de ellos (15 años) porque su misma etapa evolutiva hace que su corta experiencia de vida límite el valor de las respuestas o las reduce a un no sé, un silencio o una salida ocasional.

La orientación religiosa de los entrevistados es variada: católico, protestante e incluso con cierta orientación a prácticas orientales, un tanto esotéricas.

Los tres perciben la presencia de un ser superior al que recurren en situaciones límites en respuesta a sus pedidos. El amor al prójimo no muestra ser la forma de acercarse a Dios (L) sino las propias necesidades vitales.

En cuanto a la relación con el prójimo apenas conocido o desconocido, los dos estudiantes mayores dicen priorizar su aceptación como persona y la resolución de sus necesidades. Esto implicaría cierto grado de responsabilidad.

Para el entrevistado de 15 años es muy importante que el otro se interese por él (es de tener en cuenta que su etapa evolutiva lo centra en sí mismo).

La forma de mirar es priorizada por los tres apareciendo como un indicador de la intimidad de la persona más que un reflejo de la trascendencia como diría Lévinas. En tal caso estas apreciaciones juveniles no serán una forma de responsabilizarse del desconocido como aparecería en otras respuestas.

Los tres encuentran motivos para hacer más de lo que les corresponde en su relación con el otro, sin embargo ninguno se siente responsable por las injusticias sociales colectivas (delincuencia, pobreza, etc.) y solo los pone mal pero no se hacen cargo porque no sienten que les corresponde.

Todos reconocen que relacionarse con otras personas es afectarlas y de algún modo, es responsabilizarse porque inmediatamente piensan en los efectos irremediables que determinadas relaciones pueden acarrear y que en el caso de los objetos pueden volverse atrás. Si amar al prójimo es otorgarle prioridad y socorrerlo en su debilidad, los tres opinan que hacer caridad es una respuesta de vida frente a las injusticias de la vida diaria. Se sienten ligados al otro por su debilidad cuando opinan que ayudar es una responsabilidad ineludible y también una satisfacción.

Lo malo del mundo y de los otros no es atribuido a Dios.

Las buenas y malas acciones concretas muestran la libertad que Dios nos da pero no provienen de él.

La injusticia es la libertad del hombre concedida por Dios o deriva de causas desconocidas (accidentales).

La edad de los entrevistados y su situación de creyente es una cuestión relevante a la hora de interpretar sus respuestas.

#### **f) Tres entrevistados elegidos según religión o creencia**

Se trató de elegir unidades de observación con características contextuales variadas. Una mujer de 29 años, en pareja por segunda vez, con un hijo de la primera, con creencias

tipo *new age* u orientales, de profesión docente, nacida en Rosario; un varón de 68 años con cinco hijos de dos parejas católicas, su origen es “musulmán” asimilado a la “cultura católica”, de profesión comerciante, nacido en Rosario; un sacerdote católico, misionero, párroco de 43 años, procedente de Reconquista. Los dos últimos residentes en Rosario. La primera varía de lugar.

Sus opiniones en un análisis de interpretación compartida muestran que creen en el más allá; unos lo llaman Dios, otra lo denomina energía sutil que atraviesa la existencia y le da vida.

Lo importante en la relación con la gente es comprenderla, reconocer su libertad, aceptarla como persona. Aparece cierta semejanza entre la gradación de prioridades que hace el sacerdote y la adepta *new age* en cuanto a marcar el hecho de que el compromiso de ayudar nace cuando la persona muestra que necesita y solicita ayuda aunque sea de manera inconsciente.

Los gestos o el rostro del otro son importantes para detectar las necesidades y la disposición del prójimo a ser ayudado. Nada se dice al respecto si ellas reflejan la imagen de un ser superior (Dios) pero sin expresarlo claramente. Podría interpretarse que así es porque consideran que amar al otro, aun desconocido, es un mandato sagrado (L). Además hacen una clara distinción entre amar y querer como coincidiendo con Lévinas.

Ninguno de los tres dice que ser justo es dar a cada uno lo que le corresponde. Dejan implícito que la justicia es una adaptación comprensiva a la interpretación a cada caso concreto de necesidades del otro. La inflexibilidad, como parte de la intolerancia frente a las diferencias provoca injusticia.

Las injusticias sociales son una construcción del hombre en relación y con la libertad que Dios le otorga para la elaboración de su vida autónoma.

En los tres entrevistados se interpreta que la caridad se justifica cuando tiene por fin solucionar la situación de debilidad injusta del prójimo. En tal caso, la caridad se hace una responsabilidad, una obligación moral. Esto puede ser una diferencia respecto de Lévinas que antepone la responsabilidad sobre el otro considerado como un tú y a pesar de cualquier cosa, sin condiciones.

El tú está representado en las injusticias sociales generalizadas, de las que se responsabiliza abiertamente solo el sacerdote y como parte de su oficio religioso.

La violencia se acepta en casos muy extremos y puede aplicarse solo en casos en los que el trato con el otro adquiere vigencia transformándola en injusta. Tal como lo expresa E. Lévinas.

Existen cosas misteriosas para el comerciante y son las que no se pueden explicar. Para el sacerdote solo existen cosas que no se pueden explicar con la mente humana. Para la adepta a lo oriental, lo misterioso es accesible a través del camino de la meditación, la magia, no de la racionalidad.

Dios aparece en los otros y en los sacramentos según el sacerdote. El comerciante percibe a Dios frente al dolor y nada necesita para creer en Dios más que su fe. Para la que cree en *new age* creer en lo trascendente del hombre es una relación interna con su propio ser (no con el otro).

La bondad testimonia a Dios o la trascendencia del hombre dicen los tres, aunque

ser bueno es una cualidad derivada de la trascendencia, ser bueno no es necesariamente tener fe en Dios.

La belleza como totalidad de perfección estética proviene de Dios y se une al concepto de bondad.

Las diferencias de credo no son obstáculo en sus apreciaciones parecidas y relacionadas con el otro prójimo y rostro de Dios de E. Lévinas.

### **g) Dos entrevistados seleccionados por su actividad en Recreación**

Las personas entrevistadas son dos. Una mujer de 52 años, casada, con tres hijos, que vive en la zona norte de Rosario, es católica practicante y profesora de Educación Física, ejerciendo su carrera en docencia y gestión educativa. El otro informante es un varón de 68 años quien fue entrevistado como comerciante de religión islámica (ver características contextuales de vida en entrevistas por religión) y que a la par de su actividad lucrativa se desempeña en la recreación en trabajo voluntario como payaso.

Ambos creen en el más allá, al que identifican con un ser superior llamado Dios. Para creer en Dios solo se necesita fe, nada es necesario para demostrar su existencia. La fe lo muestra (L). La fe en Dios se siente, no se demuestra y se siente en cada uno que cree.

Ser creyente es una forma de vida que hace que se entienda y admita a la injusticia como la libertad del hombre concedida por Dios. Un accidente injusto es producto de las circunstancias que se construyen en el contexto cotidiano.

Hablar con Dios es la forma de comunicarse con un conocido al que no es necesario reclamarle respuestas pues ellas aparecen en forma de propuestas.

Ambos coinciden en que es importante comprender al desconocido para ayudarlo (conocerlo es poco). Esto indica un grado de responsabilidad por el prójimo (L).

La injusticias provocan ira y hacen pensar en Dios cuando crece la imposibilidad humana de resolverlas (L).

Dios no es probable, forma parte del misterio que no se puede conocer, ni explicar y solo se siente por fe (L).

Reconocer al prójimo e interpretar sus necesidades, tener valentía, coraje, resolución y recursos para socorrerlo como uno espera que lo hicieran por uno (L: amar al otro como un tú).

Amar es un mandato sagrado. Hacer caridad es amar (no es querer). Se ama al enemigo, al que piensa y siente distinto (L).

El rostro del prójimo y en especial su mirada es una puerta de ingreso a sus necesidades y un camino a responsabilizarse por él (L). A partir de él se elabora un vínculo que le afecta y nos afecta. Esto es lo que marca la diferencia entre los vínculos humanos y los no humanos (objetos).

Si la persona es alguien del que soy responsable porque en su relación se producen efectos mutuos, entonces siempre se encuentran motivos para hacer algo más de lo que es obligación (trabajo voluntario, solidaridad, caridad para Lévinas).

No es justo proceder de acuerdo a lo pactado. Esto es faltar a la consideración de las particularidades del prójimo, es inflexibilidad ante las diferencias.

El trabajo voluntario (payaso, por ejemplo) es algo más que caridad, es una colaboración que cuando es necesaria se transforma en una obligación, en un compromiso.

Amar al otro es un mandato sagrado.

Crear no es lo mismo que ayudar en acciones correctas.

No se puede decir que alguien es bueno por sus acciones con el prójimo, hay que valorar sus posibilidades de concretar sus intenciones.

La belleza (no siempre manifiesta) y la bondad provienen de Dios. Crear proviene de Dios.

Es notable la semejanza entre estas dos personas contextualmente tan distintas en profesión, nivel social, edades y procedencia religiosa con relación a su proximidad al pensamiento responsable de E. Lévinas.

### **Interpretaciones conclusivas**

Si interpretar no es únicamente relacionar la información sino darle sentido según el contexto que genera y limita la acción del actor social, entonces la estrategia trascendente de Lévinas interesa sociológicamente porque ofrece una salida del sí mismo a partir de la proximidad del prójimo en términos de hacerse cargo de la vulnerabilidad del otro. Se trata de una estrategia sociorreligiosa del otro aplicada a un estilo de vida.

Pensar lo trascendente, lo infinito, lo extraño “es algo mejor y más que pensar”- dice E. Lévinas – es responsabilizarse ilimitadamente, es elaborar acciones para alivianar la fragilidad del débil que representa en su rostro necesitado, el mandato sagrado.

Para Lévinas la trascendencia es salirse de uno mismo, reconocerse en el tú y por su intermediación apreciar el rostro de la divinidad. Las políticas sociales deberían trascender a la vida cotidiana de la misma forma, comprometiéndose con el bienestar general. Trascender de uno mismo en diálogo con el prójimo es una relación que permite ser pensada sociológicamente.

El compromiso con la evolución de la estructura social, si llega a la trascendencia teológica, es un mandato por fe; si se entiende como una trascendencia espiritual simplemente y no teológica, implica acciones políticas<sup>10</sup> comprometidas con la responsabilidad y obligación que deriva del ejercicio del poder como cuestión terrenal y bien próxima a la democracia representativa.

Cuando los entrevistados declaran que siempre hay ocasión y motivo para hacer algo más de lo que les corresponde y a su vez consideran que los problemas colectivos no son de su responsabilidad, están atribuyendo al poder delegado en el gobierno la obligación de instrumentar políticas pertinentes.

Si abandonar el para sí es acceder al otro necesitado (Lévinas) entonces tal pensamiento se presenta como imprescindible para el logro del bien común sobre el que actúan las llamadas políticas de bienestar general que pretenden ser algo más que simples compensaciones.

Algunos entrevistados trasladan la responsabilidad personal por el prójimo a las

instituciones organizadas a propósito. Varios esperan poco del débil y descentralizado Estado actual. Algunos alientan ilusiones en otras y nuevas organizaciones más puras y menos viciadas que las conocidas. La gran diferencia con E. Lévinas radica en que el autor no delega los compromisos con el prójimo, pues para él la relación con el tú es el complemento del yo. Así es como la indiferencia por la muerte de un inocente y la indigencia son complicidad y culpabilidad y no una cuestión ajena.

El trabajo de campo precedente muestra que la responsabilidad por el prójimo aumenta en la medida en que el trabajo que realizan los entrevistados convierte a los problemas del otro en cuestiones específicas de la profesionalidad (ver entrevistas de docentes, trabajador social, religiosos). Si esto no sucede trasladan el caso a quien le corresponda.

Para E. Lévinas el yo y el otro dialogan y esto es más que pensarse, es responsabilizarse y aproximarse a la trascendencia, a lo Infinito que no aparece y se muestra (testimonia) en el rostro del prójimo débil.

Desde lo sociológico se escucha que las políticas para los problemas sociales centran su accionar en la responsabilidad por los otros desconocidos, vulnerables, débiles. Estas acciones modificadoras se hacen cargo de una relación asimétrica de poder (delegado y muchas veces enajenado), pretendiendo emparejarla, haciéndola más justa, más correcta, más eficaz para la transformación en beneficio de la vida cotidiana. Quizás sea ésta una trascendencia inmediata, próxima, materializada pero con Dios (Otro) o sin El es trascendencia al fin, que si se concreta implica una estrategia socioreligiosa del otro que incide en el estilo de vida cotidiano y que vale para creyentes y no creyentes.

En resumen, la idea de E. Lévinas de responsabilizarse por la debilidad del otro que representa el rostro de Dios trasladada al ciudadano común, se transforma en un señalamiento de compromisos institucionales incumplidos en medio de la crisis de representatividad del poder delegado a un Estado que se contrae. El problema vuelve al pueblo y cada uno reduce al mínimo su participación colectiva en la resolución de los problemas sociales o se organiza por fuera del Estado moderno ofreciendo salidas no gubernamentales propias de la sociedad civil posmoderna. El otro débil queda a cargo de nadie o de la capacidad de organizarse en formas participativas nuevas, creativas y en lo posible alejadas del poder central al que se le atribuye bajas credibilidad y representatividad y al que a su vez se le reclaman.

Esta estrategia trascendente, laica o religiosa, reconoce la debilidad del otro haciéndose cargo mediante la participación colectiva directa (por ejemplo, ONG); reclamado por la representatividad delegada e ineficiente (protesta social) o huyendo a su intimidad como recurso de impotencia (individualismo).

Si bien ninguna de las tres salidas reconocen el pensamiento de E. Lévinas, en todos está presente la estrategia trascendente de necesaria protección del débil: salir del yo para ir al encuentro del tú.

*Recibido: 24/02/06. Aceptado: 15/03/06*

## NOTAS

- <sup>1</sup> MONTERO PAULA, *Sociología de la religión en "Términos de la sociología de la cultura"* en ALTAMIRANO, C. (Dir.) *Términos Críticos de la Cultura*. Bs. As. Paidós, 2002, pág. 203.
- <sup>2</sup> MALLIMACI F., "Términos de la sociología de la cultura" en ALTAMIRANO, C. Op. cit., pág. 606.
- <sup>3</sup> Cfr. TAVELLA A., URCOLA M., DAROS W., *Ser Jóvenes en Rosario. Estrategia de vida, Políticas de intervención y Búsquedas filosóficas*. Rosario, Edit. UNR, 2004.
- <sup>4</sup> Todas las entrevistas fueron realizadas en la ciudad de Rosario, Pcia. de Santa Fe, Argentina, durante febrero, abril y junio de 2004.
- <sup>5</sup> La referencia de páginas es a la obra de W. DAROS, *La primacía de un rostro inaprensible: la perspectiva ética de E. Lévinas*. Rosario, 2003, Cuadernillo UCEL.
- <sup>6</sup> La referencia "L" indica la respuesta coincidente con Lévinas acorde a la interpretación de W. Daros en la obra citada precedentemente.
- <sup>7</sup> El subrayado indica la respuesta acorde al pensamiento de E. Lévinas según W. Daros.
- <sup>8</sup> Cfr. TAVELLA, A. M. y DAROS, W. *Valores modernos y posmodernos en las expectativas de vida de los jóvenes*. Rosario, Cuadernillos UCEL, 2002.  
Cfr. TAVELLA, A. M. *Estrategias de vida en los jóvenes. Una investigación sociológica cualitativa en Revista Invenio*, 2003, n° 10, pp. 45-58.
- <sup>9</sup> En algún caso se marca en primera instancia, el conocer al otro como lo importante. A poco de continuar la conversación se identifica que conocerlo significa comprenderlo, o sea, ponerse en su lugar. En tal caso el indicador "conocer" falla y más que conocimiento registra emociones y compromiso.
- <sup>10</sup> Las acciones políticas comprenden las modificaciones de las situaciones problemáticas.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALTAMIRANO, C. (Dir.) *Términos Críticos de la Cultura*. Buenos Aires, Paidós, 2002.
- AA. VV. *Creencias y Religiones en el Gran Buenos Aires. El caso de Quilmes*, 2001.
- BOURDIEU, P. "Una interpretación de la teoría de la religión según Max Weber", en BOURDIEU, P: *Intelectuales política y poder*. Buenos Aires, EUDEBA 1999
- COOL, M. *El principio de lucidez*. Buenos Aires, Le Monde Diplomatique, 2003.
- DAROS, W. *La primacía de tu rostro inaprensible. La perspectiva ética de E. Lévinas*. Rosario, Cuadernillo UCEL, 2001.
- DAROS, W. *Problemática sobre la objetividad, la verdad y el relativismo en R. Rorty y A. Rosmini*. Rosario, UCEL, 2002.
- DUARÚ, C. *Las mil y una caras de las religiones*. Ecuador, CIAI, 1995.
- FASCIO, A, PASCUAL L., SUÁREZ F. *Introducción a la metodología de la investigación*. Buenos Aires, UBA Ediciones Cooperativas, 2002.
- GIDDENS, A. *Consecuencias de la Modernidad*. Madrid, Alianza Editorial, 1997.
- GIDDENS, A. *Política, Sociología y Teoría Social*. Barcelona, Paidós, 1997
- GIDDENS, A. *Sociología*. Madrid, Alianza Editorial, 2001.
- GERMANI, G. *Política y sociedad en una época de transición*. Buenos Aires, Paidós, 1965
- GRANDE VERA, J. *Análisis del comportamiento docente de maestros noveles en educación física, una propuesta interpretativa en Propuesta N° 9, Año V*. San Justo, Nov 2001
- GUARDINI, R. *La aceptación de si mismo. Las edades de la vida*. Buenos Aires, Lumen, 1959.
- GUARDINI, R. *Obras completas*. Madrid, Cristiandad S. L., 1981, Tomo 1.
- GUARDINI, R. *Una ética para nuestro tiempo*. Buenos Aires, Lumen, 1994.
- GUITON, J. *Cosas del Cielo, Cosas de la Tierra. Conversaciones con G. Prévost*. Buenos Aires, Sudamericana, 2000.
- LÉVINAS, E. *Humanismo del Otro Hombre*. Méjico, Siglo XXI, 1993
- LÉVINAS, E. *Ensayo sobre la exterioridad*. Salamanca, Sígueme, 1987
- LÉVINAS, E. *De otro modo que ser o más allá de la esencia*. Salamanca, Sígueme, 1987
- LÉVINAS, E. *Ética e infinito*. Madrid, Visor, 1981

- MALLIMACCI, F. *Sociedad, Cultura y Religión*, Investigación para el CONICET. Buenos Aires, 2003-4.
- IMPULSO. *Revista de Ciencias Sociais e Humanas*. Piracicaba, Brasil, Unimep, V. 14 N° 34, may-ago 2003.
- SÁNCHEZ BENITEZ, R. "Lévinas y el racionalismo de la trascendencia" en *Intersticios*. Año 8, N° 18, 2003
- TAVELLA, A. M. y DAROS, W. *Valores modernos y posmodernos en las expectativas de vida de los jóvenes*. Rosario, Cuadernillos UCEL, 2002.
- TAVELLA, A. M. "Estrategias de vida en los jóvenes. Una investigación sociológica cualitativa" en *Revista Invenio*, 2003, n° 10..
- TAVELLA, A., URCOLA, M. DAROS, W. *Ser joven en Rosario: Estrategias de vida, políticas de intervención y búsquedas filosóficas*. Rosario, UNR Editora, 2004.
- TOURAINÉ, A. *¿Podemos vivir juntos?* Méjico, FCE, 1999.
- VATTINO, G. *Después de la Cristiandad (por un cristianismo no religioso)*. Buenos Aires, Paidós, Biblioteca del Presente, 2004.
- VATTINO, G. y otros. *En torno a la posmodernidad*. Bogotá, Colombia, Anthropos, 1994. Cap. 10.
- WEBER, M. *Sociología de la Religión*. Buenos Aires, Leviatán, 2001.

# UN INDICADOR DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

**Jorge Bellina Yrigoyen - Gabriel D. Frontons \***

**RESUMEN:** Este trabajo presenta los avances realizados, por parte de la UCEL, en la elaboración de un Indicador de la Actividad Económica Regional (IAER), específicamente de la provincia de Santa Fe. Se exponen algunas alternativas de la investigación, que tiene como objetivo medir el crecimiento del Producto Bruto Geográfico provincial. Se hace un comentario metodológico de cada uno de los caminos emprendidos, sus ventajas, inconvenientes y limitaciones. Uno de ellos es continuar con la ponderación de la estructura productiva adoptada por el Instituto Provincial de Estadísticas y Censos (IPEC), otro es adoptar un modelo de *base exportadora*, y como tercer camino está el empleo de un modelo de análisis tipo *shift-share*, es decir concentrado en la relación existente entre el crecimiento regional y la localización industrial.

**Palabras claves:** economías regionales - producto bruto geográfico - indicador de la actividad económica provincial - conformación del producto - series sectoriales.

**ABSTRACT:** *An indicator of economic activity in the province of Santa Fe*

This paper presents the progress achieved by UCEL in the design of a Regional Economic Activity Indicator (IAER, *Indicador de la Actividad Económica Regional*) specifically focused on the province of Santa Fe.. The purpose of the research is to measure the growth of the provincial Gross Geographic Product. Some alternatives stemming from the research, as well as a methodological comment on each of the alternatives undertaken -its advantages, drawbacks and restrictions are presented. The first alternative is to continue evaluating the productive structure adopted by the National Institute of Statistics and Census (IPEC, *Instituto Provincial de Estadísticas y Censos*). The second one proposes the adoption of an *exports-based* model. The third option uses shift-share analysis -i.e. a model which focuses on the relationship between regional growth and industrial settlement.

**Key words:** regional economies - Gross Geographic Product - provincial Economic activity indicator - product breakdown - sectorial series.

## Introducción

En general puede afirmarse que aquellos países que cuentan con un vasto territorio observan diferencias importantes en el ritmo de desarrollo de sus regiones. La Argentina no es ajena a este fenómeno y se reconoce que a lo largo de su territorio existen grandes

---

\* *Jorge Bellina Yrigoyen* es economista, graduado en la UNR. Se desempeña como Director de la Carrera de Licenciatura en Economía en la UCEL, donde además, es investigador en el tema de economía de la vejez y profesor de microeconomía avanzada. E-mail: bellina@ciudad.com.ar

*Gabriel D. Frontons* es Licenciado en Economía, graduado en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario. Se desempeña como profesor en UCEL en las asignaturas Economía Argentina y Economía Internacional. E-mail: gfrontons@yahoo.com.ar

desequilibrios territoriales. Este fenómeno limita la utilidad del uso de los indicadores referidos al nivel nacional, tales como el Producto Interno Bruto (PIB), o el Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). A pesar de ello, en el país no existen oficialmente indicadores de actividad Económica Regional desarrollados por el INDEC u otros organismos oficiales, que sean comparables entre sí en función de una metodología homogénea. Conscientes de esta falencia, los autores de la presente investigación pretenden avanzar en el desarrollo de un Indicador de la Actividad Económica Regional de la Provincia de Santa Fe (IAER).

### **Necesidad e importancia de un IAER para la provincia de Santa Fe**

La profundización del proceso de internacionalización de la economía argentina, ha producido impactos sectoriales, sociales y territoriales de envergadura, dinamizando algunas regiones, y generando procesos de estancamiento en otras. Ello ha generado entre los economistas y otros científicos sociales una mayor preocupación por la dimensión territorial, especialmente en nuestra provincia. A partir de esta revalorización del territorio como ámbito para el análisis económico y social, emerge naturalmente la importancia y necesidad de contar con un indicador de la actividad económica regional.

La información económica regional es importante tanto desde una perspectiva de corto como de largo plazo. En el primer caso, al estar el escenario económico contemporáneo caracterizado por una gran velocidad en las transformaciones, se requiere disponer de un indicador que permita a los sectores público y privado evaluar a tiempo lo que está ocurriendo en la región. En el segundo caso, constituye un insumo clave para robustecer los procesos de inversión, de desarrollo regional y para el diseño de políticas públicas.

En este sentido el IAER pretende contribuir al progreso de mediciones económicas de corto plazo en nuestra provincia, brindar un sistema de señales para analizar y evaluar la evolución, tendencia y dinámica de la actividad económica provincial y suministrar un caudal oportuno de información útil a las autoridades de los gobiernos locales y regionales, ejecutivos de empresas privadas, inversores y académicos interesados en la economía de nuestra región.

Vale la pena aclarar que si bien se dispone de una variedad de indicadores sectoriales de corto plazo con desagregación regional (tales como construcción, empleo, consumo de energía, ventas en supermercados, faena bovina, préstamos, gas, etc.), elaborados por distintos organismos públicos y privados; para el análisis de la evolución económica provincial se carece de un marco integral de referencia, de un indicador global como el IAER. Este es el principal vacío que la investigación en curso pretende llenar.

### **Marco teórico**

Las limitaciones del uso de un indicador nacional de la actividad económica pueden discutirse desde la posición que adoptemos respecto al problema de si el crecimiento es espacialmente uniforme o diferenciado. Si fuera uniforme los indicadores regionales serían innecesarios, si fuera diferenciado habría que estudiar si el crecimiento es convergente o divergente.

Si bien algunos modelos neoclásicos del crecimiento (Solow y Swan), al abordar la problemática del desarrollo regional, concluyen que se producen correcciones automáticas en materia de disparidades espaciales, este debate sobre convergencia o divergencia del desarrollo regional no ha terminado, sigue nutriéndose con aportes realizados por nuevas teorías del comercio y localización, dando origen a modernas teorías de la dinámica espacial.

La discusión tiene múltiples aristas:

1) Algunas perspectivas se vinculan con la ética social y la política económica, señalando que la presencia de estas disparidades obstaculiza la conquista de metas sociales, tales como la prosperidad con equidad y sustentabilidad, y por lo tanto requieren de intervenciones colectivas con el fin de atenuarlas y corregirlas. En este marco hemos observado por ejemplo las discusiones que se producen en torno a la idea de impulsar la descentralización del país, o en la de modificar el sistema de coparticipación impositiva, etc. Todo esto significa grandes desafíos para los gobiernos regionales y locales en cuanto a sus capacidades para diseñar e implementar sus propias estrategias de desarrollo.

2) Otros aportes teóricos apuntan a explicar el origen y la evolución de las disparidades; entre ellos distinguimos al menos tres tradiciones: 1) la de quienes aplican la teoría económica del crecimiento a través de la hipótesis de convergencia (Barro y Sala-i-Martin); 2) la Nueva Geografía Económica con su pretensión de ser una “teoría general de la concentración espacial” (Krugman, Venables, Fujita, Henderson y Quah); 3) los planteamientos que han explorado las relaciones entre geografía y desarrollo (Gallup, Sachs).

3) Por último, parte del debate se encuadró en las formas de medir estas disparidades y en los resultados arrojados por la evidencia empírica disponible. El debate más fructífero ha sido el iniciado entre Barro y Sala-i-Martin *versus* Quah, que dio lugar a aportes en el análisis cuantitativo del desarrollo económico regional. En el intento de explorar la validez de la hipótesis de convergencia, una de las técnicas que más se utilizó fue la de *shift-share*, de la cual haremos después una breve explicación.

## **Metodología de la estimación del IAER**

Para el cálculo preliminar del IAER se seguirán tres enfoques, los cuales serán evaluados según sus resultados, analizando sus bondades y limitaciones.

### **ENFOQUE 1**

El primer paso de esta investigación consistió en recurrir a las estimaciones oficiales del Producto Bruto Geográfico provincial (PBG). La actividad económica en la Provincia de Santa Fe presenta la conformación expuesta en el Cuadro N° 1.

## CUADRO N°1

Distribución relativa del Producto Bruto Geográfico según categoría. A precios constantes de 1993, neto de IVA.

Categoría	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003*	2004*
AGRICULTURA Y GANADERÍA	10,4%	11,4%	11,4%	10,4%	12,1%	12,0%	12,4%	13,1%	14,1%	15,5%	16,1%
MINAS Y CANTERAS	0,02%	0,03%	0,03%	0,02%	0,03%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,02%	0,02%
INDUSTRIA	17,5%	17,7%	18,8%	19,9%	19,4%	18,2%	17,9%	16,6%	16,6%	17,2%	18,6%
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	2,6%	2,7%	2,9%	2,7%	2,7%	2,8%	2,9%	2,9%	3,0%	3,0%	2,8%
CONSTRUCCIÓN	2,4%	2,0%	1,8%	1,5%	1,8%	1,7%	1,6%	1,4%	1,1%	1,6%	2,0%
COMERCIO, RESTAURANTE Y HOTELES	19,9%	16,4%	15,9%	16,5%	15,7%	16,5%	16,7%	17,2%	11,9%	11,7%	12,4%
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	7,8%	7,9%	8,0%	8,1%	8,0%	8,1%	8,2%	8,4%	9,0%	8,4%	8,0%
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES	22,9%	24,9%	24,1%	24,2%	23,6%	23,6%	22,0%	21,4%	23,1%	22,7%	21,4%
SERVICIOS SOCIALES, COMUNALES Y PERSONALES	16,4%	17,0%	16,9%	16,6%	16,6%	17,1%	18,3%	19,0%	21,3%	20,0%	18,7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del IPEC.

La información es compilada por el Instituto Provincial de Estadísticas y Censos (IPEC) y se presenta tanto a precios corrientes como constantes, sin incorporar el impuesto al valor agregado, y desagregado según nueve grandes categorías.

Entre las debilidades del PBG sobresale el importante rezago temporal de su difusión, la ausencia de resultados sub-regionales y temporales parciales (trimestrales, semestrales), y la antigüedad del año establecido como base de referencia, ya sea en relación con los precios utilizados, como en cuanto a la estructura sectorial considerada.

El Cuadro N° 2 muestra las tasas de variación anual observadas por el PBG de Santa Fe y el PBI de la Argentina. Del análisis del mismo pueden extraerse ciertas conclusiones. Por ejemplo, en el período de recuperación económica registrada durante los años 1996-1998, la provincia de Santa Fe, según la información oficial, experimentó un crecimiento notablemente inferior al registrado a nivel nacional. Por el contrario, la crisis de 1995 parece haber tenido mayor incidencia en Santa Fe que a escala nacional.

## CUADRO N°2

### PBG de Santa Fe y PBI Argentina.

Tasas de variación anual.

Año	PBG Santa Fe	PBI Argentina
1994	10,5%	5,8%
1995	-5,4%	-2,8%
1996	2,9%	5,5%
1997	2,5%	8,1%
1998	4,0%	3,9%
1999	-0,05%	-11,3%
2000	-2,0%	-0,8%
2001	-1,8%	-4,4%
2002	-7,4%	-10,9%
2003	6,3%	8,8%
2004	5,6%	9,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Indec e Ipec.

Asimismo, la nueva fase de recuperación económica por la cual atraviesa nuestro país desde 2003, no parece tener la misma intensidad en nuestra provincia que la observada en todo el país. En particular, las cifras que presenta el PBG de Santa Fe son sensiblemente inferiores a las divulgadas por fuentes nacionales, pese a ciertos análisis que indicarían que por la caracterización productiva de Santa Fe, la misma debería ser una de las regiones más beneficiadas por las condiciones del nuevo modelo de crecimiento, inducido por la demanda externa de productos primarios y agroindustriales.

De todos modos, debido a que la pretensión es la de lograr un anticipo provisorio de la variación del PBG provincial, la estructura económica presentada en el PBG oficial es una fuente que no puede obviarse. Este es uno de los posibles caminos a seguir a la hora de emular la metodología empleada en la construcción del EMAE por parte del INDEC.

El EMAE es un indicador que se elabora a partir de la agregación de las estimaciones realizadas para cada uno de los sectores económicos; se trata de un índice de cantidad Laspeyres que informa sobre el curso de la actividad económica a lo largo de un trimestre, cuya expresión familiar es:

$$Q_L = \frac{\sum q_t p_0}{\sum q_0 p_0} \times 100 \quad (1)$$

Donde  $p_t$  y  $q_t$  son respectivamente el precio y cantidad en el período  $t$ .

Esto logra tener en cuenta sólo las variaciones de cantidad y no las de los precios, puesto que el objetivo es contar con una pauta del comportamiento de la actividad económica real. En esta investigación, uno de los caminos es utilizar las ponderaciones de las cuentas regionales del PBG del año 2003, tratando de repetir en la medida de lo posible el uso de fuentes de información y métodos de cálculo del PBG, con base año 1993. Se trata sin embargo de un estimador construido con información parcial, provisorio y en algunos casos basados en fuentes diferentes de las utilizadas en la estimación del PBG. Seguramente las ponderaciones pueden ser mejoradas cuando se conozcan los resultados definitivos del último Censo Nacional Económico 2004-05.

Nuestra estimación de los cambios en el PBG ( $\hat{Y}$ ) obedecería a la siguiente ecuación:

$$\hat{Y} = \beta_a A + \beta_b B + \beta_c C + \beta_d D + \beta_e E + \beta_f F + \beta_g G + \beta_h H + \beta_i I \quad (2)$$

Donde:  $\hat{Y}$  = cambio estimado en el PBG;  $\beta_j$  = porcentaje en que el sector  $j$  participa en el PBG; A, B, N son los cambios en los niveles de producto que se estiman para los sectores A, B y N respectivamente.

Las ponderaciones, o participaciones porcentuales asignadas a cada sector son las que figuran en el Cuadro N° 3:

CUADRO N°3

Sector N <sub>j</sub>	Cambio estimado en el nivel de actividad del sector N <sub>j</sub>	Cambio en el PBG por cada unidad de cambio en el sector J.
Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza	A	$\beta_a = 15.5\%$
Canteras y Minas	B	$\beta_b = 0.017\%$
Industrias	C	$\beta_c = 17.2\%$
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	D	$\beta_d = 3.0\%$
Construcciones	E	$\beta_e = 1.61\%$
Comercio, Restaurantes, y Hoteles	F	$\beta_f = 11.7\%$
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	G	$\beta_g = 8.4\%$
Establecimientos Financieros, Seguros	H	$\beta_h = 22.7\%$
Servicios Sociales, Comunes y Personales	I	$\beta_i = 20.0\%$

Elaboración Propia en base a IPEC

Por lo tanto la estimación de  $\hat{Y}$  obedece a la siguiente ecuación N° 3:

$$\hat{Y} = 0,155 A + 0,0002 B + 0,17 C + 0,03 D + 0,016 E + 0,117 F + 0,084 G + 0,227 H + 0,2 I$$

Conscientes de las críticas realizadas al PBG provincial y del uso de su estructura en las ponderaciones de la ecuación N° 3, se emprende un camino alternativo para estudiar dicha conformación. Se toma en cuenta lo afirmado por H. Nourse en su propuesta de emplear la renta por habitante para calcular las rentas regionales: "... esta renta personal estimada para los estados y las regiones son la mejor medida que puede obtenerse del conjunto de la actividad económica"<sup>1</sup>. De alguna manera, se apela a esa técnica consistente "en calcular el número total de empleados que cabría esperar que tuviera una industria en una región concreta, si esa región tuviera el mismo porcentaje de empleo en dicha industria que la nación"<sup>2</sup>.

El procedimiento consiste en calcular el producto por trabajador ocupado en cada rama de actividad económica a nivel nacional (17 sectores en total). Se presume que el producto medio nacional y provincial coinciden y de allí, en base al número de trabajadores ocupados en la provincia en cada una de las respectivas ramas de actividad, se estima la estructura del PBG que se presenta en el Cuadro N° 4.

CUADRO N°4

SECTOR	Participación Sectorial en el PBG Provincial	PBG a Precios de Productor (en pesos corrientes)	Participación de Cada Sector en el Total Nacional)
AGRICULT. Y GANADERÍA	5.58%	1,134,932,431	9.2%
MINAS Y CANTERAS	0.29%	58,722,529	0.9%
INDUSTRIA	21.05%	4,278,078,975	9.9%
ELECT., GAS Y AGUA	2.28%	464,054,678	7.3%
CONSTRUCCIÓN	4.51%	916,475,766	7.9%
COMERCIO, REST. Y HOTELES	17.42%	3,540,008,117	8.8%
TRANSP.,ALMC. Y COMUNIC.	8.43%	1,713,370,088	7.5%
EST.FINAC.,SEGUROS, BS.INM.	18.85%	3,831,821,908	7.3%
SERV.SOC.,COMUNALES Y PERS	21.58%	4,386,900,192	7.9%
TOTAL	100.00%	20,324,364,684	8.1%

Elaboración Propia en base a INDEC e IPEC

Esta estimación también está sujeta a críticas, se supone por ejemplo que subestima la importancia del sector agropecuario, pero resultan más realistas las participaciones que arroja para los sectores Construcción y Electricidad, Gas y Agua. Debe reconocerse también que estas estimaciones son rústicas, ya que las cifras de empleo no tienen en cuenta las diferencias de productividad entre las regiones, ni en el valor agregado por trabajador en las distintas industrias dentro de la misma provincia.

Posiblemente realizando ajustes para corregir estos errores se puedan tener estimaciones más creíbles para los distintos sectores, en especial del sector agropecuario, por ejemplo al emplear las diferencias del valor agregado de cada industria en la Nación y en la provincia como indicador de las diferencias de productividad, similar tratamiento podría hacerse comparando los salarios por trabajador.

Una vez obtenida la estructura productiva de la provincia, cada estimación de los cambios en los niveles de producto que se considere para cada uno de los  $n$  sectores, A, B, ..., y J, tendrá distintos niveles de exactitud, que se manifestarán en sus varianzas:  $\sigma_a^2, \sigma_b^2, \dots$ , y  $\sigma_j^2$  respectivamente. Estas varianzas determinarán a su vez la exactitud del cambio estimado en  $\hat{Y}$  ( $\sigma_{PBG}^2$ ). Con  $n$  sectores la varianza total  $\sigma_{PBG}^2$  depende no sólo de la varianza individual  $\sigma_n^2$  de las  $n$  estimaciones de cambio en las actividades, sino también de sus covarianzas:

$$\sigma_{PBG}^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n n_i n_j \sigma_{ij} = \sum_{i=1}^n n_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n n_i n_j \sigma_{ij} \quad (4)$$

donde  $\sigma_{ij}$  es la covarianza entre los cambios en los niveles de producto estimados para los sectores  $i$  y  $j$ . En este caso tenemos  $n = 9$  términos de varianzas y  $n(n-1) = 72$  covarianzas, con  $n(n-1)/2 = 36$  de ellos, diferentes. Esto significa que las estimaciones que hagamos deben ser muy precisas ya que a medida que  $n$  crece la varianza total de  $\hat{Y}$ ,  $\sigma_{PBG}^2$ , se aproxima al promedio de las covarianzas. Esto significa que cada sector deberá tener sus propias pautas de comportamiento para que nuestras estimaciones sean más acertadas.

Para nuestros pronósticos de  $\hat{Y}$  son muy relevantes las estimaciones que hagamos respecto a los cambios de cuatro sectores en particular: agrícola, industrial, financiero y servicios sociales comunales y personales, de acuerdo a la ecuación N° 3, ellos explican alrededor del 75% de los cambios en el PBG. A título de ejemplo: si el producto del sector agropecuario aumentase un 20% entonces el PBG aumentaría un 3,1% ( $\hat{Y} = \beta_a \cdot A = 0,155 \cdot 0,2 = 0,031$ ), y si cada uno de estos cuatro sectores incrementase su actividad un 20% entonces el PBG aumentaría un 15% ( $\hat{Y} = 0,75 \times 0,2 = 0,15$ )

Las series utilizadas para estimar los cambios en la actividad de cada sector es variada, y en general no se han encontrado dificultades para obtenerlas (excepto en el sector servicios sociales, comunales y personales). Como es habitual, para resolver los problemas de Ajuste Estacional se supone que las series temporales que se tratan de predecir son generadas por procesos de tipo estocástico o aleatorio cuya naturaleza puede ser caracterizada mediante un modelo. Para el ajuste estacional se emplea el programa de ajuste estacional ARIMA<sup>4</sup>, incorporado en el programa EViews-4, lo que es posible ya que las series temporales son lo suficientemente largas (mensuales o trimestrales desde el año 2001).

## ENFOQUE 2

Una vía alternativa para el estudio de la evolución de la actividad económica provincial es acudir a los clásicos modelos de crecimiento económico divergente, basados en la demanda de los bienes y servicios producidos en la región. Lo tentador de este enfoque es el hecho de que la región puede ser analizada como una economía abierta,<sup>5</sup> muy dependiente de sus exportaciones a mercados internacionales y a otras regiones del país. Con este enfoque se puede emplear un modelo de *base-exportadora*, en el que la base económica de la provincia sería aquella constituida por el grupo de industrias que se dedican predominantemente a la exportación, de modo que una expansión inicial de las exportaciones estimula fuertemente a toda la región, por la acción multiplicador del ingreso.

Estos modelos suelen utilizar estudios de *base económica*, debido a la posibilidad de obtención de datos de empleo, que se utilizan como representativos de la producción y la renta. Tal tipo de información se puede complementar con la que está parcialmente disponible en la matriz insumo producto del año 1997, donde figuran (para 124 sectores económicos) la remuneración de los asalariados, el excedente bruto de explotación, puestos de trabajo, etc. En esta matriz también figura la porción de la producción de cada sector que se destina al mercado interno y al externo, a un nivel de discriminación bastante aceptable, como por ejemplo: Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras; Aceites y subproductos oleaginosos; Productos lácteos; Molienda de trigo y de otros cereales; etc.

En tales casos, empleando cocientes de localización, el empleo total de la provincia se puede dividir entre el número de empleados que producen bienes de exportación (empleo básico) y el número de ellos que producen bienes exclusivamente para el consumo local (empleo no básico). Si suponemos que el empleo es proporcional a la renta, puede calcularse la proporción de renta que se gasta localmente. A continuación se presenta un planteo fundamentado en la teoría de la base exportadora.

El supuesto esencial de esta teoría es que las exportaciones son la única partida autónoma de la demanda agregada regional. Todos los demás componentes de la demanda agregada son considerados como dependientes del ingreso. De esta forma para la región  $i$  se puede escribir:

$$(1) Y = E + X - M$$

$$(2) E = a + b Y$$

$$(3) M = c + e Y$$

$$(4) X = \bar{x}$$

$$Y = \text{PBG}$$

$E$  = gastos de inversión privada neta, consumo privado y gasto público

$X$  = exportaciones

$M$  = importaciones

$a$  = nivel de gasto cuando  $Y = 0$

$b$  = propensión marginal al gasto

$c$  = importaciones cuando  $Y = 0$

$e$  = propensión marginal a importar

$(b-e)$  = propensión marginal a gastar localmente

$\bar{x}$  = nivel dado de exportaciones (variable exógena)

Sustituyendo (2), (3) y (4) en la (1), vemos que la solución para el PBG de equilibrio es:

$$Y = a + bY + \bar{x} - c - eY$$

$$(5) Y = \frac{a - c + \bar{x}}{1 - (b - e)}$$

El cambio en el nivel de renta de equilibrio  $\partial Y$  con respecto al cambio en  $\bar{x}$  ( $\partial \bar{x}$ ),  $a$  o  $c$  es igual al multiplicador:

$$(6) \quad \frac{\partial Y}{\partial \bar{x}} = \frac{1}{1 - (b - e)}$$

Denominando a la propensión marginal a gastar localmente  $(b-e) = s$ , obtenemos:

$$(7) \quad \partial Y = \frac{1}{1 - s} \partial X$$

donde  $\partial Y$  es el cambio en el empleo total como representativo de la renta  $Y = \text{PBG}$ ,  $\partial X$  es el

cambio en el empleo básico como representativo de las exportaciones y  $s$  es la proporción de empleo no básico respecto del empleo total. Podemos mostrar así el multiplicador como la razón entre el empleo total y el básico, que es exactamente lo mismo:

$$(8) \quad \frac{1}{1-s} = \frac{1}{1 - \frac{\text{empleo no básico}}{\text{empleo total}}} = \frac{1}{\frac{\text{empleo básico}}{\text{empleo total}}} = \frac{\text{empleo total}}{\text{empleo básico}}$$

Este multiplicador puede ser usado como estimador a corto plazo del crecimiento futuro del PBG provincial. Es así como el impacto del crecimiento (o caída) de las industrias básicas (exportadoras) en el PBG se puede predecir, basándose en el empleo y en las informaciones provenientes de la matriz insumo producto. El modelo se puede generalizar incluyendo en  $\partial X$  de la ecuación (7) los cambios en la inversión y los gastos gubernamentales netos de impuestos.

Si bien este método tiene sus limitaciones, ha sido ampliamente utilizado en los inicios de los estudios sobre economía regional, que ahora se están retomando, con mayor sofisticación<sup>6</sup>. Por razones de espacio no desarrollaremos tales críticas.

### ENFOQUE 3

Un tercer camino para estimar un IAER resulta de vincular la dinámica de la estructura sectorial y el crecimiento regional. Este análisis se concentra en la relación entre el crecimiento regional y localización industrial<sup>7</sup>. Parte de dos supuestos: 1) que las fuerzas determinantes de los cambios en la estructura del crecimiento regional son las decisiones acerca de la localización y la producción tomadas por las empresas de acuerdo con las necesidades de insumos, recursos productivos, y de mercado de las principales industrias de la economía; 2) que el tipo de crecimiento que experimente una determinada región está íntimamente relacionado con el desarrollo de la economía nacional.

Por esta vía no es posible deducir una teoría formal del crecimiento debido a la vasta diversidad de estructuras de crecimiento regional existentes. El desarrollo de cada región viene motivado por un gran número de fuerzas complejas, interrelacionadas y únicas, por lo que no es posible deducir un modelo de crecimiento. Si fuera posible hacerlo sería demasiado complejo para que pueda ser manejado formalmente, renunciamos a ello ya que nuestro objetivo se limita sólo a medir las tasas de crecimiento del PBG en el corto plazo.

Mediante este enfoque no se ha arribado aún a resultados lo suficientemente avanzados como para presentarlos. A pesar de ello se presentan las tareas desarrolladas y su potencial como instrumento de análisis coyuntural.

La tarea se inició analizando la estructura sectorial de la provincia como una parte de la economía nacional. El primer resultado fue que la provincia es una muestra ponderada del conjunto de sectores económicos nacionales. Ello se presentó en los Cuadros N° 3 y N° 4.

Si se atribuyen características del ámbito nacional a cada uno de estos sectores en la provincia, sin tener en cuenta su ubicación, se estaría partiendo de la siguiente hipótesis: “En nuestra región predominan industrias cuyo crecimiento a nivel nacional es rápido, por lo tanto tendrá un elevado ritmo de crecimiento, a diferencia de otras provincias que, por tener un gran número de industrias atrasadas, crecerán con lentitud”.

Esta hipótesis supone que las industrias provinciales se expanden al mismo ritmo que sus equivalentes nacionales. En realidad, no se puede afirmar que necesariamente sea así, ya que una región con una gran proporción de industrias estancadas puede crecer con rapidez como consecuencia de que ciertas ventajas de localización no hayan sido explotadas aún, lo cual puede atraer, en el futuro, nuevas industrias; también pueden desarrollarse nuevas ventajas de localización tales como una mayor elasticidad en la oferta de trabajo por cambios en las fuerzas sindicales, o la nueva disponibilidad de otros recursos naturales como consecuencia de cambios tecnológicos, que hacen explotables recursos que antes no lo eran; todo lo cual puede aumentar el grado de competitividad de las industrias regionales; en el mismo sentido puede jugar la aplicación de ciertas políticas públicas que provoquen un alza en la tasa de crecimiento de la región.

Se puede decir que la alta proporción de industrias de rápido crecimiento nacional presentes en nuestra provincia suministra buena parte de la explicación respecto a la tasa de crecimiento del PBG, pero no toda. Sin embargo, si bien sigue siendo cierto que muchas regiones crecen con rapidez debido a que tienen una favorable composición de su estructura industrial (porque contienen una proporción superior al promedio nacional de industrias cuyo crecimiento es rápido), se debe aceptar que una región puede crecer de forma totalmente distinta como consecuencia de ciertos cambios intra-industriales en uno o varios sectores.

Las condiciones que fomentan la localización de una industria pueden variar en favor de la región X y en perjuicio de otras regiones, de tal manera que el número de trabajadores en dicha industria crecerá en la región X con mayor rapidez que en las demás regiones. Esto provocará un mayor crecimiento de la región X, aunque la industria en cuestión, en el plano nacional, no presente un alto ritmo de crecimiento.

En resumen, una provincia puede crecer por los siguientes motivos: 1) porque contiene industrias cuyo crecimiento es rápido en el plano nacional, 2) porque está concentrando una proporción creciente de determinada industria o sectores, independientemente de que estos últimos sectores sean aquellos que proporcionan un alto grado de crecimiento.

Se intenta analizar estos dos efectos por separado. La primera etapa del problema es el *análisis de la participación (share analysis)*, que consiste en analizar la parte proporcional de la industria nacional (o de otros indicadores del crecimiento) que se encuentra en la provincia y, por lo tanto, nos ofrece una visión instantánea, de corte transversal, de la estructura de una región en relación con la economía nacional (punto de vista estático).

Como el interés se centra en el crecimiento regional, el análisis de la estructura provincial debe tener un carácter fundamentalmente dinámico (en realidad será sólo de estática comparativa). Para este fin se debe analizar *los desplazamientos (shift analysis)*, que vendrán expresados por las variaciones regionales operadas en los indicadores de la actividad económica entre dos momentos determinados, concentrando particularmente la

atención en el hecho de que el cambio regional sea superior o inferior al cambio medio operado a nivel nacional, es decir, observar si el desplazamiento es mayor o menor que el nacional.

El *desplazamiento total (total shift)* mide la diferencia entre el cambio regional real y el que hubiera tenido lugar si la región hubiese crecido según las tasas medias nacionales, y está constituido por dos efectos que se suman.

1) El *efecto proporcional* mide el efecto de la estructura industrial y se basa en que, a escala nacional, algunos sectores crecen con más rapidez que otros. En consecuencia, una región que se especializa en sectores de crecimiento lento tendrá un efecto proporcional de signo negativo, mientras que en una región que tenga un gran número de sectores de rápido crecimiento el efecto será positivo.

2) El *efecto diferencial* muestra que los efectos diferenciales (desplazamientos) se deben a que las industrias crecen con mayor rapidez en algunas regiones que en otras. Aquellas regiones que se caracterizan porque dan lugar a cambios diferenciales netos positivos, son zonas que han visto aumentadas sus ventajas de localización para determinadas actividades con respecto a otras regiones, bien sea en cuanto a su acceso a los mercados y/o a la obtención de recursos productivos.

Para hacer una aproximación empírica, a título de ejemplo si se tratase de medir tales efectos en términos de personas ocupadas, los desplazamientos pueden representarse conceptualmente como sigue<sup>8</sup>: El período inicial de tiempo se representa por "0"; y el período final por "f"; "j" es el subíndice de la región; "i" es el subíndice de la industria. El empleo en el sector "i" de la región "j" se representa por  $E_{ij}$ , el empleo regional total es

$$E_j = \sum_i E_{ij} ; \text{ el empleo nacional en el sector } i = E_i = \sum_j E_{ij} ; \text{ el empleo nacional}$$

total en todas las industrias es  $E = \sum_i \sum_j E_{ij}$ .

$$\text{El efecto total } S_A \text{ será: } S_A = E_{jt} - \left(\frac{E_t}{E_0}\right) \cdot E_{j0}$$

$$\text{El efecto diferencial } S_D \text{ será: } S_D = \sum_i \left[ E_{ijt} - \left(\frac{E_{it}}{E_{i0}}\right) \cdot E_{ij0} \right]$$

El efecto proporcional  $S_P$  es igual a  $(S_A - S_D)$ , de tal forma que podemos formular:

$$S_P = E_{jt} - \left(\frac{E_t}{E_0}\right) \cdot E_{j0} - \sum_i \left[ E_{ijt} - \left(\frac{E_{it}}{E_{i0}}\right) \cdot E_{ij0} \right]$$

$$S_P = \sum_i \left(\frac{E_{it}}{E_{i0}}\right) \cdot E_{ij0} - \left(\frac{E_t}{E_0}\right) \sum_i E_{ij0}$$

$$S_p = \sum_i \left[ \left( \frac{E_{it}}{E_{i0}} \right) - \left( \frac{E_t}{E_0} \right) \right] E_{ij0}$$

El objetivo fundamental de esta metodología, denominada “shift-share”, es determinar dos cosas: 1) el grado de influencia de la especialización regional en el crecimiento de la variable en estudio; y 2) la importancia que otros factores específicamente regionales han tenido en el crecimiento diferencial, tanto positiva como negativamente. De otro modo, con esta metodología se puede descomponer la evolución de una variable regional, en relación con la evolución de la media nacional, en dos componentes: el efecto estructura, proporcional o industry mix, y el efecto diferencial, localización o regional. Ambos son fenómenos totalmente distintos cuya investigación requiere que se considere la existencia de diversos factores impulsores.

Para comprender el efecto proporcional -o estructural- se necesita analizar las fuerzas que pueden afectar a la estructura de la producción en el plano nacional. Entre ellas, las más importantes desde el punto de vista de la oferta son: los cambios en la productividad que provocan transferencias de recursos desde sectores de productividad reducida hacia los de productividad más elevada y, desde el punto de vista de la demanda, sus elasticidades-ingreso. Estas dos fuerzas reflejan la influencia de otros factores tales como los cambios tecnológicos, la introducción de nuevos productos, sustitutos y complementarios, cambios en los gustos, etc., que en conjunto afectan la estructura del PBI nacional. Por supuesto que luego será necesario analizar las ventajas que tiene cada región en relación con las industrias de rápido o de lento crecimiento a nivel nacional.

Para una perfecta comprensión del efecto diferencial (localización o regional) es necesario analizar de modo detallado aquellos factores de carácter local que puedan haber influido en las facilidades de acceso al mercado y a la disponibilidad de los factores productivos. Este examen permite realizar una estimación del crecimiento potencial de cada región. De hecho la teoría de la localización siempre sugirió que el crecimiento de la producción regional está directamente relacionado con: 1) su acceso, a costes competitivos, a los factores productivos; y 2) su acceso a los mercados de venta. Las posibilidades de acceso a los factores y al mercado son pues las variables que mejor muestran las ventajas y desventajas relativas que puede tener una región determinada para una industria concreta o en relación con todas las industrias en general. No está demás señalar que las exigencias en cuanto a los accesos a los factores y al mercado de bienes producidos varían de una industria a otra, por lo cual es preciso llevar a cabo un análisis valorativo de las ventajas y desventajas de localización de cada industria en particular o, por lo menos, de un grupo de industrias seleccionado. Como puede ser, por ejemplo, el complejo oleaginoso.

Algunas críticas a la metodología tradicional del análisis *shift-share*. En primer lugar, no es un método estadístico, por lo que no es posible realizar pruebas sobre la validez estadística de los resultados. Segundo, debido a que los datos se toman desde un punto inicial y otro final en el tiempo, los resultados están influenciados por los años que se decida tomar. En otras palabras, el análisis no involucra un componente dinámico en su desarrollo, lo que impide conocer cómo ha sido la evolución de la variable.

Este último enfoque tiene para el estudio a corto plazo de la tasa de crecimiento regional la ventaja de que todas sus afirmaciones están sujetas a confirmación por medio de la observación empírica y aunque no es tan preciso en cuanto a sus pronósticos, es más

adaptable y tiene mayor valor operativo. Se confía en este camino para obtener buenos resultados. Sin embargo, las teorías macroeconómicas y el planteamiento industrial (sectorial) del crecimiento regional no son contradictorios sino complementarios, ya que cada técnica aporta una visión diferente de los problemas que plantea el crecimiento económico regional.

Las variables cruciales de los modelos macro-económicos, tales como la relación ahorro-renta, el índice de crecimiento de la población y las tasas de migración, también se tienen en cuenta en el análisis de accesos input-output, al menos en términos generales. Además, el supuesto de que la economía esté constituida por un solo sector, característico de tantos modelos de crecimiento, constituye tan sólo una forma de simplificar el problema, lo cual no significa necesariamente que las transferencias de recursos entre los diversos sectores tengan poca importancia en el crecimiento regional. Una visión clara de la compleja naturaleza del crecimiento económico regional y de su diversidad exigirá, probablemente, un planteamiento multidimensional que abarque tanto los modelos formales de crecimiento como el análisis sectorial industrial.

El presente es tan solo un avance del proyecto de investigación “*Un indicador de la actividad económica de la provincia de Santa Fe (IAER)*”, en etapa de ejecución en UCEL. Se ha planteado la situación problemática y la importancia y objetivos del proyecto al momento actual. Además, se han expuesto los posibles caminos metodológicos a seguir e identificado series de datos de diversos sectores económicos de posible utilización.

*Recibido: 16/08/06. Aceptado: 10/09/06.*

## NOTAS

<sup>1</sup> Para el 2003 las ponderaciones del IPEC prácticamente son iguales a las del Consejo Federal de Inversiones (CFI), en ningún sector las diferencias superan el 0,5% excepto el sector agropecuario, silvicultura, caza y pesca el cual es 1,2 % superior en la estimación del IPEC. La elección de año se debe además a que en la primera etapa del Censo Económico, año 2004, se relevaron esencialmente datos del año 2003, y además porque en esta etapa también agregó el INDEC el objetivo principal de obtener datos para construir la Matriz Insumo-Producto, que es la herramienta fundamental para el análisis de la estructura productiva del país y la elaboración de las Cuentas Nacionales

<sup>2</sup> Nourse, Hugh O. “Economía Regional” Oikos-tau S.A. Ediciones. Barcelona. 1969. Pág. 182.

<sup>3</sup> Nourse, Hugh O. “Economía Regional...” Pág. 190.

<sup>4</sup> ARIMA procede de las siglas en inglés de Autorregresive, integrated and moving average. Su significado es Modelos integrados (I) autorregresivos (AR) y de medias móviles (MA). Este es el método utilizado por el INDEC, en la elaboración del EMAE, para realizar el ajuste estacional de las series mensuales y trimestrales.

<sup>5</sup> El grado de apertura e inserción en los mercados internacionales, por parte de la provincia de Santa Fe puede verse en Frontons, G. y Bellina, J. “Apertura Comercial y Patrón Exportador: Análisis Estructural para Santa Fe” Revista INVENIO. Año 7. N° 14. Junio 2005. Pág. 125-145.

<sup>6</sup> Un clásico en estas críticas es H. W. Richardson. Ver “Elementos de Economía Regional” Alianza Editorial. Madrid.

<sup>7</sup> 1975. Capítulo 1, Pág. 21-42.

<sup>8</sup> En adelante mencionaremos indistintamente como conceptos equivalentes a *industrias y sectores productivos*, entendiéndolos como sectores de actividad económica.

## BIBLIOGRAFÍA

BADINGER, H.; MÜLLER, W.G.; TONDL, G. “Regional Convergence in the European Union 1985-1999: A Spatial Dynamic Panel Analysis” *Regional Studies*, Vol. 38.3, pp.241-253, May 2004. EBSCO.

- BARRO, Robert J. y SALA-I-MARTIN, X. *Economic Growth*, MIT Press. Oct 2003.
- CUERVO GONZÁLEZ, Luis M. *Evolución reciente de las disparidades económicas territoriales en América Latina: estado del arte, recomendaciones de política y perspectivas de investigación*. Santiago de Chile, ILPES, noviembre de 2003.
- CUADRADO, Juan R. (dir.), MANCHA, T. y Garrido, R. *Convergencia Regional en España. Hechos, tendencias y perspectivas*. Madrid, Argentario y Visor, 1998.
- CUADRADO, Juan R. et. al., *Convergencia regional en España: hechos, tendencias y perspectivas*. Madrid, Fundación Argentario-Visor Dis., 1998.
- DUNN, E.S. *A Statistical and Analytical Technique for Regional Analysis Papers*, Regional Science Association, 6, pp. 97 – 112, 1960. EBSCO
- FRONTONS, G. y BELLINA YRIGOYEN, J. “Apertura Comercial y Patrón Exportador: Análisis Estructural para Santa Fe” *Invenio*. Año 7. N° 14. Junio 2005. Pág.125-145
- LIRA, Luis y QUIROGA, Bolívar *Técnicas de análisis regional* Santiago de Chile, ILPES, nov. 2003.
- KRUGMAN Paul (1997) *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*. Barcelona, Antoni Bosh, 1997.
- MONCAYO JIMENEZ, Edgar *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización* ILPES. Santiago de Chile, dic. 2002.
- MONGAN, Juan Carlos “Indicadores de Desarrollo Regional en Argentina: Una Revisión de la Clasificación Tradicional” *Panorama Socioeconómico* Año 23, N° 31, p.32-45 (Jul-Dic. 2005) EBSCO.
- NOURSE, Hugh O. *Economía Regional*. Barcelona, Oikos-tau S.A., 1969.
- RICHARDSON, Harry W. *Elementos de Economía Regional*. Madrid, Alianza., 1975.
- RICHARDSON, Harry W. *Economía Regional – Teoría de la Localización, Estructuras urbanas y crecimiento regional*’. Barcelona. Vicens-Vives, 1973.

# BENCHMARKING COMO INSTRUMENTO DIRIGIDO AL CLIENTE

**Emerson Franco de Abreu, Antonio Carlos Giuliani, Nadia  
Kassouf Pizzinatto, Dalila Alves Correa\***

**RESUMEN:** El tema *benchmarking* tratado tiene como objetivo proporcionar una visión analítica y romper la dicotomía entre teoría y práctica. De naturaleza exploratoria, inicialmente el tema es abordado en los más variados aspectos de su concepción teórica. La práctica es buscada a partir de un estudio de caso, aplicado a una de las mayores Instituciones Financieras de los Estados Unidos. El *benchmarking*, puede utilizar las prácticas de la empresa victoriosa como instrumentos que determinan parámetros para un mejoramiento continuo de los procesos, productos y servicios gestionados por una organización.

**Palabras claves:** benchmarking - teoría - práctica -

**ABSTRACT:** *Benchmarking as an instrument focused on the client*

The subject treated, the benchmarking, has as objective to provide an analytical vision and break the dichotomy between theory and practice. The subject, of exploratory nature, is boarded initially in the most varied aspects of its theoretical conception. The practical aspect is searched from a study of case, applied to one of the greater financial institutions of the United States. The benchmarking, can use the practices of the victorious company like parameter instruments for a continuous improvement of the processes, products and services managed by an organization.

**Key words:** benchmarking - theory - practice

## 1- Presentación

En el escenario competitivo del siglo XXI, para que una empresa pueda tener acciones y respuestas competitivas, parece necesario considerar dos aspectos, el tiempo y la velocidad.

Para Krider (1998) la velocidad para desarrollar un nuevo producto y llevarlo al mercado, estableciendo una ventaja competitiva y logrando ganancias arriba del prome-

---

\* *Antônio Carlos Giuliani* es administrador de empresas, doctor en Administración Escolar (UNIMEP), con actualización en Marketing por la Universidad de California (Berkeley), profesor y coordinador del curso de Maestría Profesional en Administración (UNIMEP). Autor de nmerosos libros sobre la especialidad. Asesor del Consejo Académico de INVENIO. E-mail: giuliani.marketing@uol.com.br

*Emerson Franco de Abreu* es administrador de profesión, y ha desarrollado su profesión en empresas del sector industrial y de prestación de servicios. Cuenta con una Maestría en Administración por la UNIMEP, un MBA en Gestión Empresarial por la FGV, graduado en Ciencias Administrativas por la PUC. E- mail: efamlz@uol.com.br

*Nadia Kassouf Pizzinatto* es administradora y economista (UNIMEP), doctora, magister y especialista en Administración (EAESP/FGV). profesora de Cursos de Maestría de UNIMEP. Consultora del Ministerio da Educação(Brasil) y consultora e investigadora de la Universidad Metodista de Piracicaba – UNIMEP). E- mail: nkp@merconet.com.br

*Dalila Alves Correa* es doctora en Administración (FEA/USP). Magister en Administración (EAESP/FGV). Administradora de empresas por la PUC/Campinas. Es docente de la Maestría Profesional en la Universidad Metodista de Piracicaba (UNIMEP). Coordinadora de MBA en Gestión Estratégica de Personass. Consultora e Investigadora organizacional. E-mail: dacorrea@unimep.br

dio. está tornándose crítica. La velocidad para llevar sus productos al mercado fue uno de los problemas que las fábricas de autos americanas enfrentaron al competir con firmas japonesas.

En una economía global, a pesar de que el tiempo sea una fuente crítica de ventaja competitiva, administrar la velocidad requiere más que intentar que los empleados trabajen más rápido.

Para acompañar la velocidad y la capacidad de innovación, los investigadores Dunne (1998); Griffith (1998); Timmins (1998) señalan que una empresa requiere ejecutivos que sean capaces de integrar su estrategia para el cambio y de reclutar y seleccionar trabajadores de alta tecnología con el propósito de implementar innovaciones de forma exitosa.

Otro elemento para asegurar la competitividad de las empresas se relaciona con la calidad del producto y los servicios siendo importante en todos los ambientes organizacionales. Según Dean (1994) y Bowen (1994) es una condición necesaria pero no suficiente para la implementación exitosa de la estrategia de una organización.

Los autores comparten la idea de que la calidad sola no garantiza que una firma consiga competitividad estratégica o logre ganancias arriba del promedio.

Para Heizer y Bowen (1996) la calidad incluye satisfacer y sobrepasar las expectativas de los clientes en cuanto a los bienes y servicios ofrecidos.

En la dimensión competitiva, la calidad es tan importante en el sector de servicios como en el de manufactura.

La administración de la calidad total está estrechamente asociada con la filosofía y las enseñanzas de Edwards Deming y de Joseph Juran. Sus contribuciones se basan en la comprensión de que cuesta menos hacer productos de calidad que productos con muchos defectos (Sherman & Hitt, 1996; Gulati, 1997 y Shortell, 1997) La Administración de Calidad Total (TQM) es una innovación gerencial que enfatiza el compromiso total de una organización con el cliente y con el mejoramiento continuo de todo proceso a través de la utilización de abordajes basados en datos para resolución de problemas, los cuales se basan en el *empowerment* de grupos y equipos de empleados.

Los principios de la administración de la calidad total, cuando son aplicados de forma apropiada pueden ayudar a las empresas a obtener competitividad estratégica y a lograr ganancias arriba del promedio (Schneiderman, 1998).

Para practicar la TQM los estudios señalan tres aspectos para alcanzar la calidad total: impulsar la satisfacción del cliente; reducir la cantidad de tiempo necesaria para introducir productos en el mercado y reducir costos. La idea de Deming y Juran parece ayudar a la competitividad de las empresas en mercados globales. Para ellos, la búsqueda de mejoras en la calidad es un proceso que jamás debe cesar. En suma, las relaciones entre velocidad, innovación y calidad influyen sobre las acciones y resultados competitivos de una empresa.

Debido a la importancia de la calidad de bienes y servicios en la búsqueda de paridad o ventaja competitiva, las empresas buscan métodos más nuevos. En este contexto, este trabajo tiene como objetivo analizar la práctica del benchmarking en el proceso de aumentar la calidad en instituciones financieras que actúan en ambientes rápidos. El foco

central del estudio consiste en analizar: ¿Cómo puede facilitar el *benchmarking* la TQM? ¿Cómo puede ser el benchmarking un proceso por el cual una compañía puede aprender con las prácticas de otras empresas?

## 2- Objetivos del *benchmarking*

El *benchmarking* tiene como objetivo generar información para la organización, en el sentido de que la misma pueda tener ideas sobre cómo planificar y adoptar prácticas basadas en la experiencia y el éxito ya alcanzados por otras organizaciones.

Cabe subrayar que algunos autores como A. Gilbert, Jr. Churchill, y P. Meter, advierten que no se debe esperar que el *benchmarking* necesariamente venga a resultar en la identificación de nuevos productos y estrategias de la competencia. Se puede presumir, a partir de la visión de los autores anteriormente citados, que cuestiones como éstas requieren un conjunto complejo de características específicas de cada organización, tales como conocimiento tácito, tecnología, retención de talentos humanos, entre otras, en consecuencia no son fácilmente trasladados de una organización a otra a través de un rápido proceso de comparación, reconocimiento y adaptabilidad.

Según Robert C. Camp (2002) el *benchmarking* es en primer lugar un proceso de establecimiento de metas, pero también contempla un valor motivacional significativo, pues cuando es implementado de manera integrada en las responsabilidades, en los procesos y en el sistema de premiación de la organización, habilita e incita a buscar metas realistas y a efectuar cambios en prácticas existentes que, de lo contrario, tendrían que ser impuestas. El *benchmarking*, es un desafío que lleva a los individuos y sectores, de manera productiva y planificada, a concentrarse en aquello que genere un desempeño superior.

## 3- Tipos de *benchmarking*

Existen por lo menos tres tipos de *benchmarking*:

**a) *Benchmarking* interno:** El *benchmarking* interno es la comparación entre las prácticas usadas en operaciones semejantes dentro de una misma organización, sea entre sus respectivas áreas y divisiones o incluso entre sus diferentes unidades. Ese tipo de *benchmarking* probablemente tendrá más oportunidades de ser practicado en grandes organizaciones, multinacionales o multidivisionales que en la mayor parte de los casos presentan ambientes de trabajo con relativa complejidad y variedad de procesos productivos y administrativos, pero poseen semejanzas o equivalencias que merecen ser analizadas y adaptadas a otros ambientes productivos.

**b) *Benchmarking* competitivo:** El *benchmarking* competitivo es la comparación con los mejores competidores directos externos. Es quizás el tipo de *benchmarking* que primero surge en nuestra mente cuando tratamos de este asunto; tal vez el más conocido y popularizado entre las organizaciones, pues está directamente relacionado con la motivación de las mismas en el sentido de buscar la excelencia en sus procesos y la superación

de la competencia. Según Robert C. Camp, aunque pueda ser difícil la obtención de información a través de este tipo de *benchmarking*, aun así merece la pena y se debe intentar. Además expresa que lo más productivo en este caso es definir los métodos y el abordaje correcto para llegar a la competencia directa. Deberán ser mostradas no solamente las prácticas que se considere sean factores de éxito de la competencia y por tanto, el interés en conocerlas, sino más que eso: con el fin de que haya una motivación de la otra parte para establecer un intercambio de experiencia, es importante que se estudie y se enseñe cómo y dónde estas prácticas resultan en éxito para la empresa. Ello permitirá que la competencia venga a conocer mejor las prácticas y procesos que influyen en su éxito y que podrían mejorar aún más su propio proceso.

**c) *Benchmarking* funcional:** El *benchmarking* funcional compara las diversas actividades funcionales -como prácticas de transporte, políticas de remuneración de personal, almacenaje, control de existencias, programas de calidad, y o.- de diferentes organizaciones. Es el tipo de *benchmarking* con mayor potencial para revelar prácticas innovadoras y no depende del tipo de negocio que la organización estudiada realiza. En este caso tiene importancia la accesibilidad entre las empresas, que permite desarrollar más entre ellas el interés en intercambiar experiencias y mejorar sus procesos. En los últimos años ha sido cada vez mayor la difusión de esta práctica en el mundo corporativo, las empresas han comprendido que el intercambio de experiencias es mucho más rentable para ellas que asumir una postura de protección sobre las prácticas comunes que desarrollan a lo largo de determinado período, y como contrapartida tienen que destinar tiempo y energía en la búsqueda de innovaciones y mejoras que podrían ser aprendidas con otras organizaciones con éxito.

#### **4- Benchmarking: el proceso de implementación**

Teniendo en cuenta que el *benchmarking* es una forma de investigación del marketing, debe ser sometido a algunos pasos que fundamentan una investigación, tales como: formular el problema; diseñar un proyecto de investigación; recoger datos; analizarlos e interpretarlos y preparar el informe de investigación.

En el trabajo de Robert C. Camp, ya citado, propone 10 pasos para implementar el proceso de *benchmarking*. Desde la perspectiva de Richard Whiteley (1996) un programa de *benchmarking* puede ser viable utilizándose lo que él llama de “La escuela de 9 pasos”.

El cuadro que sigue presenta una comparación entre las propuestas de ambos autores, en lo que se refiere a los pasos necesarios para el proceso de *benchmarking*. Luego presentaremos la planificación, análisis, integración, acción y madurez que abarcan los pasos del *benchmarking* propuesto por cada uno de los autores

**Cuadro 1.1. Cuadro comparativo entre los dos autores en lo que refiere a los “pasos del proceso de *benchmarking*”**

Pasos según Robert C. Camp	Pasos según Richard Whiteley
Identificar qué marcar como referencia	Identificando sus problemas
Identificar empresas comparables	Elija las organizaciones que solucionen los problemas que usted afronta
Determinar método de recolección de datos y efectuarla	Desarrolle objetivos específicos antes de cada visita
Determinar la “laguna” corriente de desempeño	Haga la visita
Proyectar futuros niveles de desempeño	Programe reuniones de consolidación
Comunicar hallazgos de marcos de desempeño y obtener aceptación	Convierta el aprendizaje en acción
Establecer metas funcionales	Difunda el aprendizaje por toda organización
Desarrollar Planes de Acción	Enseñe a empresas exitosas los resultados de la visita
Implementar acciones específicas y acompañar progresos	Repita el ciclo
Reajustar marcos de referencia	

Fuente: Elaboración y adaptación por el autor

## 5- Planificación: Pasos

### Paso nº 01 – Identificar qué usar como marco de referencia

#### a) Marcos de referencia

Camp destaca que toda función de una empresa tiene como resultado un producto, sea un bien físico, un pedido, una remesa, una factura, un servicio o un informe. El *benchmarking* es apropiado para estos y todos los demás resultados. Por tanto es necesario determinar los productos.

Muchas veces determinar el producto no es tarea tan sencilla. Si la base de comparación es un elemento físico es más evidente qué establecer para ser cambiado o comparado, y entonces estará identificado el producto, pero si lo que se analiza, por ejemplo, es un determinado **servicio o mejora en la atención** para satisfacer a un cliente, el *benchmarking* en este sentido, es utilizado para desarrollar un modelo o medida en relación al cual serán hechas las comparaciones.

El objetivo de esa fase no es sólo identificar los productos, sino también identificar quién quiere estos productos y quiénes son los clientes para esos productos.

#### b) Declaración de misión

Para tratar un problema es conveniente establecer por lo menos dos formas de hacerlo: usted podrá comenzar por el elevado concepto de la misión de la empresa e ir descendiendo por las funciones organizacionales hasta llegar al producto, punto problema que necesita ser trabajado o usted podrá optar por la elaboración de un conjunto de cuestiones que puedan revelar los productos o áreas problemáticas que necesitan de *benchmarking*.

Normalmente una función organizacional lleva consigo una declaración de la misión que resume la finalidad principal de la organización. Aquí se entiende como función

una *actividad medio* o *actividad fin* que en conjunto fue creada para realizar los objetivos de la organización. Por ejemplo en una función logística típica, los productos son el nivel de satisfacción esperado por los clientes, el nivel de existencias a ser mantenido, o los objetivos que podrán ser alcanzados y el coste unitario o el nivel de los costes que serán logrados.

### c) Comprenda y documente el proceso de trabajo

El autor recomienda que antes de iniciar cualquier investigación de *benchmarking* sobre prácticas de proceso, es importante que se analicen cuidadosamente las propias prácticas, se conozcan sus funciones, las fases y prácticas contenidas en ellas y se registre todo el proceso, así como deberán ser registradas las mediciones críticas de desempeño de la función.

El conocimiento previo de esa información, el correcto registro de estas mediciones, sus unidades de valor y proporción, permitirán la elaboración de un cuestionario y planes para una visita en el lugar, con mejores resultados para futuras comparaciones y marcos de referencia.

### d) Criterios de selección

Los criterios para selección del *benchmarking* deben ser establecidos al inicio de la formulación del estudio, existen lógicamente algunas razones que motivan a una organización a buscar esa práctica y los criterios pueden estar relacionados con la naturaleza de los problemas o con las causas que considera como críticas y prioritarias para su actividad.

Los criterios pueden estar relacionados, por ejemplo, con la naturaleza crítica del proceso y las prácticas asociadas para la satisfacción del cliente, la importancia del cliente en la cadena interna proveedor-cliente, y la satisfacción de los usuarios finales o consumidores; con la importancia de los planes y de la estrategia de la organización para resolver un determinado problema. El autor destaca que por lo tanto es necesario contestar a una pregunta sobre la importancia del problema candidato al *benchmarking* en relación con otras cuestiones a las que podrían destinarse los recursos del *benchmarking*.

## Paso nº 02 - Identificar empresas comparables

Esta es una fase bastante importante en el proceso de *benchmarking*, por dos razones básicas. La primera es la de identificación y uso de las fuentes de información, es en esta fase que serán escogidos los convenios para el intercambio de experiencias con éxito. La segunda es la de elección de una de las formas existentes de *benchmarking*, pudiendo ser interno, competitivo, funcional o genérico.

En esta fase del *benchmarking* el autor define como requisitos previos para la identificación de las empresas comparables las siguientes condiciones: liderazgo de la industria; importancia de las fuentes de información; determinación de la mejor competencia o del líder funcional de la industria, tipo de *benchmarking* (interno, competitivo, funcional

y genérico) e identificación de las mejores empresas (base pública de datos, asociaciones comerciales y otras fuentes).

### **Paso nº 03 - Determinar método de recolección de datos y su efectivización**

Aunque el *benchmarking* es frecuentemente asociado a un abordaje directo, no es el único método y tampoco el más productivo, existen innumerables métodos eficaces de realizar una investigación y quien debe seleccionar el mejor abordaje es el propio investigador. El autor recomienda a quien esté conduciendo un proceso de *benchmarking*, que se realice un abordaje para un estudio preliminar y después, sobre la base de estas informaciones optar por un método cuya amplitud conduzca a todos los detalles de los datos e informaciones deseadas.

### **Paso nº 04 - Determinar la Corriente de Desempeño**

#### **a) Evaluación de los puntos fuertes del líder en la industria y de su propio desempeño**

A estas alturas del proceso de *benchmarking* varias etapas importantes seguramente ya han sido cumplidas. El próximo paso es analizar los datos recogidos en la investigación y compararlos con los datos internos de la organización. La finalidad básica de esta comparación es evidenciar una *laguna* positiva o negativa, competitiva o de desempeño. Una vez evidenciada esta *laguna*, se deben analizar las prácticas que estarían contribuyendo a su constitución.

#### **b) Tipos de laguna de desempeño**

Existen tres tipos de *lagunas* de desempeño: positiva, negativa y una, en la cual las operaciones están en posición de paridad. Lo que se desea analizar con esas lagunas es su grado de magnitud y objetivamente comprender por qué existen.

#### **c) Análisis comparativo de la laguna**

En esta fase se pretende definir cómo serán analizadas las diferencias en la práctica y cómo será evaluado su impacto. El autor destaca que ha comprobado una fuerte y natural tendencia a enfatizar los aspectos cuantitativos antes que los cualitativos.. Los gerentes poseen una predisposición natural por conocer cantidades pero, por su experiencia, alerta que puede ser una seria equivocación para la investigación de *benchmarking*, concentrarse en la medición con exclusión -o dándoles igual peso- de los factores cualitativos.

Siempre que sea posible, las investigaciones de *benchmarking* se deben concentrar en la comprensión clara de las prácticas antes de intentar medir los resultados.

#### **d) Prácticas que contribuyen a la laguna**

Es útil poseer un esquema que defina claramente dónde está ubicada la competencia de las principales actividades de la industria, ello posibilitará una organización lógica para la realización de una visita, así como centrará el foco en los debates que usted establecerá durante el proceso de *benchmarking*. Existen por lo menos tres componentes de prácticas: prácticas de procesos, prácticas empresariales, estructura operacional.

#### **e) Reconocimientos de las prácticas de *benchmarking***

Reconocer una práctica como siendo la mejor o una referencia en la industria, es una tarea importante. Existen medios que pueden asegurar si determinada práctica que está siendo analizada en una organización es de hecho la mejor o una referencia que merece ser analizada para futura adaptación. El autor cita como ejemplo: una empresa que recibe varias visitas de otras empresas interesadas en aprender lo relacionado al *benchmarking*, pueden confirmar la existencia de prácticas que seguramente servirán de marco de referencia.

### **Paso nº 05: Análisis. Proyectar Futuros Niveles de Desempeño**

#### **a) La laguna está aumentando o cerrándose**

Una vez definidas las *lagunas* de desempeño será necesario la proyección de los futuros niveles que se pretende alcanzar. La *laguna* futura será la diferencia entre el desempeño futuro y el mejor desempeño de la industria, además de eso, la proyección definirá las metas y objetivos que necesitarán ser alcanzados para cerrar la *laguna* e igualar o exceder el desempeño deseado o de la competencia.

La fase de análisis identificó las prácticas superiores en la industria y determinó cómo podrían ser aplicadas directamente, o modificarlas y adaptarlas para ser implementadas. Hasta este punto las prácticas identificadas reflejan la posición hoy, pero las prácticas de la industria no son estáticas. Tanto la industria como la competencia siguen en busca de *mejoramiento*, luego se hace necesario considerar esa dinámica en el establecimiento de las metas o marcos de referencia.

#### **b) El gráfico**

Los gráficos son una forma de mostrar la dimensión de la laguna. Expone su extensión, actualmente y en el futuro, también permite la comprensión de su significado. Para ese fin es útil basarse en este instrumento, la *laguna* en relación a las referencias podrá ser fácilmente comprendida por todos los niveles de gestión.

### c) Comprendiendo la *laguna*

Una forma de aportar más significado al gráfico es segmentar las razones para la existencia de la *laguna* entre las acciones tácticas y estratégicas necesarias para su eliminación.

### d) Establecimientos de metas

En esta fase debe estar evidente que el *benchmarking* además de ser un modelo por el cual se copian las mejores prácticas de la industria, es también un procedimiento para el establecimiento de meta. Según el autor la experiencia ha mostrado que hay varias facetas del establecimiento de metas que son importantes para el *benchmarking*. En una búsqueda por las mejores prácticas, el esfuerzo de *benchmarking* debe culminar en metas enunciadas en términos operacionales, limitadas a los pocos aspectos importantes y presentadas como cambios de prácticas.

## **Paso nº 06: Integración. Comunicar Hallazgos de Marcos de Referencia y Obtener Aceptación**

### a) Obtención de la aceptación de los escépticos

Esta fase trata de la comunicación de los hallazgos y de la obtención de su aceptación, esto puede ser un paso crítico en el proceso de *benchmarking*, pues por mejor que haya sido conducido, existe un obvio escepticismo en relación a la introducción de nuevas prácticas. Vencer la reluctancia en la aceptación de los hallazgos es un paso importante para la implementación y una campaña de comunicación debe ser seriamente estudiada. Un abordaje de comunicación cuidadosamente **orquestada** a los públicos seleccionados y una base bien fundamentada para la confirmación de los hallazgos harán mucho por la aceptación.

Las oportunidades identificadas por el proceso de *benchmarking* pueden conducir al redireccionamiento estratégico de la función específica o de la empresa como un todo. Esto significa que la metodología de estudio, sus resultados y oportunidades necesitan ser comunicados tanto en el ámbito de la función como en el de la jerarquía de la empresa.

El equipo de *benchmarking* necesita comunicar sus progresos tanto a la gerencia como también al personal de campo afectado. Igual que las ideas también deben ser vendidas a los funcionarios, sin este paso los resultados del *benchmarking* tendrán poca probabilidad de ser implementados, la meta es obtener la aceptación de la gerencia afectada.

### b) Comunicación de los hallazgos

Es importante la determinación correcta del público y su necesidad, de la misma forma le deberá ser seleccionado y adaptado al método de comunicación, ello contribuirá para que los resultados sean organizados, presentados y comprendidos de la mejor manera posible.

## **Paso n° 07 - Establecer Metas Funcionales**

### **a) Desempeño planificado frente a marco de referencia**

Metas son declaraciones de desempeño planificado. En el contexto del *benchmarking*, las metas derivan de los marcos de referencia, por tanto, las metas funcionales aquí descritas se basan en una visión y una búsqueda, conscientes y coordinadas, del mundo exterior.

Cada empresa tiene su forma de establecimiento de metas y aquí no trataremos de sus formas y particularidades, sino del proceso de establecimiento de metas y su base lógica con relación al *benchmarking*.

### **b) Proceso**

El *benchmarking*, por su naturaleza, requiere el análisis de las metas y el proceso de su establecimiento, sus hallazgos fuerzan el re-análisis de esas metas a luz de las mejores prácticas de la industria. No es necesario desarrollar nuevas medidas como resultado del *benchmarking*, en realidad es preferible incorporar sus hallazgos a las estadísticas operacionales ya de uso común, por razones de aceptación.

Aunque es verdad que el uso final de los hallazgos del *benchmarking* está en cambiar las medidas, eso debe ser hecho con algún cuidado. Los datos e informaciones de *benchmarking* no pueden ser precisos, a menos que haya sido hecha una extensa recogida de datos, igualmente importante es el coste de implementación de los cambios. Es necesario también evaluar la extensión hasta la cual las metas modificadas satisfarán las necesidades de los clientes.

### **c) Base lógica**

El programa de *benchmarking* debe apoyar la misión y estar derivado de ella, los principios de planificación son una forma eficaz para comunicar las prácticas de *benchmarking* apoyadas por la organización, ellos son importantes enunciados cualitativos de los marcos de referencia, mientras que las metas métricas de desempeño son importantes enunciados cuantitativos de los mismos.

El *benchmarking* incorpora la realidad de satisfacer las necesidades de los clientes y asegurar que esas necesidades sean las mejores prácticas de la industria. Un *benchmarking* completo garantiza no sólo una definición del marco de referencia, sino también describe cómo las mejores prácticas son alcanzadas.

No se debe establecer metas basadas en la exploración del pasado para el futuro, tampoco basarlas en suposiciones con respecto a la productividad, inflación y crecimiento del mercado. La única manera eficaz de establecimiento de metas es con base en los datos fácticos del mundo exterior, o sea, las mejores prácticas de la industria.

### **Paso nº 08: Acción. Desarrollar Planes de Acción**

En esta fase el autor trata del desarrollo de planes de acción para implementar los hallazgos del *benchmarking*. Las consideraciones fundamentales de planificación están apenas basadas en lo que se aplica al *benchmarking*, pero no en detalles. El autor aborda algunas consideraciones tenidas como más importantes para el desarrollo de planes de acción, a los fines de permitir una implementación más eficaz de los hallazgos del *benchmarking*.

Una de ellas es embutir el *benchmarking* desde el inicio del proceso de planificación, así como, examinar rigurosamente las transacciones que ocurren a lo largo del nuevo proceso de referencia para garantizar un mínimo de excepciones a su uso y examinar las prácticas de referencia desde el punto de vista de su contribución para la eficiencia, la eficacia y las acciones resultantes necesarias..

### **Paso nº 09 - Implementar Acciones Específicas y Acompañar Procesos**

El *benchmarking* tiene potencial para redireccionar los recursos de la organización y la manera cómo se efectúa puede ser importante para el éxito. Existen procesos modélicos para implementar. Normalmente ellos son ejecutados a través de la gestión directa, o a través del uso de un equipo dedicado al programa. Existen algunas maneras no tradicionales consideradas eficaces, especialmente para prácticas relacionadas a procesos de trabajo. Una de ellas es la implementación a través de equipos de desempeño. Otra, especialmente eficaz para implementaciones de procesos transfuncionales, es el nombramiento de un “zar del proceso”, de nivel de gerencia elevado. Esa persona se hace responsable de la implementación de los hallazgos del *benchmarking* y del posterior perfeccionamiento del proceso.

### **Paso nº 10 - Reajustar Marcos de Referencia**

Esta fase es muy importante para la definición de algunos mecanismos de cómo evitar ser pillado desprevenido nuevamente, por eso el nombre: *proceso de reajuste*. Se hace necesario estar acompañando los procesos de cambios, para que entonces se pueda establecer y actualizar nuevos marcos de referencia. El cambio en las actitudes y en la comprensión con respecto a la técnica, sumada a la recogida de nuevos datos, mantendrá un programa dinámico de *benchmarking* en toda la organización.

#### **a) Madurez**

Esta es la etapa tan esperada del proceso de *benchmarking*, donde ocurre la posición de liderazgo alcanzada, prácticas plenamente integradas a los procesos y más que eso, en la fase de madurez ocurre una relación que trasciende el proceso de *benchmarking* en sí, generando influencia sobre las gerencias, con la búsqueda de la simplificación de las operaciones, así como el potencial de aceptación para nuevas prácticas.

**Cuadro 1.2. Por Rober C. Camp - Principales Razones para el Benchmarking y Resultados Contrastantes**

<b>Sin Benchmarking</b>	<b>Con Benchmarking</b>
<b>Definición de las exigencias de los clientes</b> Basado en el histórico y en la institución Percepción Baja adecuación	Realidad del mercado Evaluación objetiva Alta conformidad
<b>Establecimiento de metas y objetivos eficaces</b> Carente de foco externo Reactivas Detrás de la industria	Dignos de credibilidad e Incuestionables Proactivas Liderando la industria
<b>Desarrollo de medidas reales de productividad</b> Insistencia en proyectos favoritos Focos y debilidades no comprendidas Recorrido de menor esfuerzo	Solución de problemas reales Comprensión de los resultados Basada en las mejores prácticas de la industria
<b>Se hace competitivo</b> Foco interno Cambio basado en la evolución Bajo compromiso	Comprensión concreta de la competencia Nuevas ideas de prácticas y tecnologías comprobadas Alto compromiso
<b>Mejores prácticas de la industria</b> No inventado aquí Pocas soluciones Progreso medio de la industria Actividad frenética para recuperar espacio perdido	Busca proactiva de cambios Muchas opciones Gran avance en prácticas Desempeño superior

A continuación “La Escuela de 09 Pasos” para la implementación del *benchmarking* propuesta por Richard Whiteley:

## **6- Identificando Sus Problemas**

Piense cuidadosamente acerca de dónde está siendo derrotado. Analice sus indicadores de desempeño, sean ellos de orden financiero, logístico, gestión de personas, proceso productivo, atención del cliente, calidad, en fin, cuestione y clasifique los puntos que usted necesita mejorar.

Compare los resultados con el de otras organizaciones con más éxito en los aspectos analizados.

### **7- Escoja las Organizaciones que Estén Solucionando los Problemas que Usted Afronta**

Busque e identifique las organizaciones que estén solucionando los problemas que usted afronta. Hable con proveedores, asociaciones comerciales, clientes y no se restrinja solamente a organizaciones que actúan en su segmento, vaya más allá, visite diferentes organizaciones, con ello usted podrá enfocar aspectos administrativos que resulten en prácticas de éxito.

### **8- Desarrolle Objetivos Específicos Antes de Cada Visita**

Es importante que antes de cada visita se haga una revisión detallada de lo que podemos llamar puntos críticos generadores de problemas. Estudie cada uno de ellos, busque formular ideas sobre qué puede usted estar haciendo mal y qué puede estar haciendo correctamente los demás.

Elabore una lista de preguntas, cuyas respuestas le interesen y aporten conocimiento.

### **9- Haga la Visita**

En la visita a otras organizaciones, lleve un equipo que ha recibido orientaciones sobre el trabajo, eso posibilitará la comparación entre los apuntes de aspectos importantes y en los beneficios, las informaciones recogidas tendrán mayor credibilidad sobre hallazgos importantes para la organización.

### **10- Programe Reuniones de Consolidación**

Se recomienda que haya una programación de las reuniones que deberán realizarse después de las visitas de *benchmarking*, eso contribuirá a que se pueda realizar una síntesis y haya un mejor aprovechamiento de las ideas.

Lo ideal es que se programen por lo menos tres tipos de trabajos: reunión rápida para discutir y registrar las primeras impresiones; reunión formal para discutir y registrar cuáles fueron los aprendizajes y cuál podrá ser implementado; y por fin que cada miembro del equipo prepare un informe escrito.

### **11- Convierta el Aprendizaje en Acción**

Después de haber escogido las prácticas e ideas resultantes del aprendizaje, forme equipos de acción y ponga lo que haya aprendido en práctica, defina metas claras, establezca modelos para medir el éxito, pues sólo de esa forma podrá constatar si los conoci-

mientos han sido absorbidos y usados.

## **12- Disemine el Aprendizaje por Toda la Organización**

Identifique las prácticas fundamentales que su organización debería adoptar, organice lo que hayan aprendido en un plan de acción para compartir con todas las áreas. Haga conferencias, prepare seminarios, grabe vídeos, repita constantemente su mensaje con el objetivo de cambiar su organización.

## **13- Muestre a las Empresas Exitosas los Resultados de la Visita**

Es importante que usted mantenga el contacto con las organizaciones con las que haya realizado *benchmarking*, cuénteles las ideas resultantes de su visita, informe sobre sus resultados, comente sobre posibles dificultades. Manteniendo ese nivel de comunicación usted contribuirá aún más a que puedan comprender sus propios procesos, estimulará el deseo de cambio de ideas y favorecerá un ambiente de futuras nuevas orientaciones.

## **14- Repita el Ciclo**

El *benchmarking* por definición es considerado una herramienta de mejoramiento continuo, por tanto al empezar a analizar los resultados recogidos a partir de su implementación es hora de detectar nuevos problemas y repetir el ciclo yendo en busca de nuevas comparaciones.

## **15- Estudio de Caso: La Práctica del *Benchmarking***

### **a) Presentación de la Empresa en Estudio**

La empresa en estudio tiene sede en los Estados Unidos, con unidades esparcidas en diversos países del mundo. Se trata de una institución financiera, cuyo nombre, no estamos autorizados a divulgar, ya que la fuente de nuestra investigación actualmente está desvinculada de la plantilla del Banco.

### **b) Metodología del Estudio**

Se realizó un estudio exploratorio, basado en el caso de una institución financiera americana, anteriormente descrita. Vemos lo que dice la bibliografía existente sobre el método escogido y para ello se cita a R. Yin (2001). El estudio de caso hace mucho fue estereotipado como el “pariente pobre” entre los métodos de ciencia social. Los investigadores que realizaban estudios de caso eran vistos como si se hubieran desviado de sus disciplinas académicas, y sus investigaciones como si faltan en ellas precisión (o sea, cuantificación), objetividad y rigor. A pesar de ese estereotipo, los estudios de caso siguen siendo utilizados de forma extensiva en investigaciones de las ciencias sociales – incluso

en las disciplinas tradicionales (psicología, sociología, ciencia política, ciencia de la administración, trabajo social y educación) -. El método también es el modelo frecuente para los trabajos de tesis y disertación en todas esas disciplinas y áreas. Además, los estudios de caso son cada vez más un lugar común incluso en los trabajos de evaluación, supuestamente la esfera de acción de otros métodos, tales como recopilación e investigación casi experimental. Todo ello sugiere una paradoja sorprendente: si el método de estudios de caso presenta serias fragilidades, ¿por qué los investigadores siguen utilizándolo?

Se tuvo como fuente de información una persona con experiencia, y respaldo bibliográfico sobre el método escogido ( Mattar:1996; Malhotra:2001; Aaker:2001).

Es un *caso de benchmarking* “interno”, promovido en una de las mayores instituciones financieras de los EE.UU. En 2001 hubo una fusión entre dos bancos y desde entonces dos áreas distintas y hasta el momento de instituciones diferentes, decidieron aprender una con la otra. El área de cambio, aun siendo muy fuerte en el banco, reconoció el éxito del área que operaba en títulos del gobierno y eso motivó una investigación más amplia sobre el éxito de este grupo.

### c) Resultados del Estudio

La investigación del *caso* anteriormente citado se dio a través de entrevistas personales con un ex ejecutivo de la institución financiera, en la cual trabajó aproximadamente 10 años, actuando en los últimos años en el área de cambio. El encuestado estuvo de acuerdo en responder a las cuestiones que tradujeran con mayor fidelidad posible todas las etapas recorridas en la implementación del programa de aprendizaje interno, entre las áreas de cambio y títulos del gobierno y en ningún momento relató que el programa de *benchmarking* se hizo a partir de alguna de las propuestas aquí presentadas.

Teniendo en cuenta que el estudio tiene como uno de sus objetivos romper la dicotomía entre teoría y práctica; la entrevista fue conducida ex profeso de forma tal que el encuestado no tuviera acceso a los conceptos de la herramienta aquí tratada. Así, a partir del desarrollo de la encuesta, las informaciones recogidas fueron interpretadas y ubicadas en cada etapa de las suposiciones básicas de una investigación de marketing. Enseguida se sometieron las informaciones analizadas al concepto de herramienta del *benchmarking*. Luego fueron presentadas al encuestado para que evaluara si el estudio concluido reflejaba con fidelidad lo que había ocurrido en el programa de aprendizaje entre las áreas del banco.

El área de cambio del banco negociaba un determinado producto que en la composición de su precio final tenía insertada una tasa variable. Cada operador de negocios del banco tenía cierta autonomía para trabajar con esta tasa. Las negociaciones de compra y venta diarias involucraban diferentes perfiles de clientes. y los operadores de negocios alcanzaban una rentabilidad media en las operaciones, rentabilidad que podía ser mejorada.

Otro factor que se señaló era la atención al cliente, que era extremadamente técnica, normalmente el operador desconocía las especificidades del cliente.

Tras haber sometido el área de cambio a una comparación de desempeño, referente

a los valores medios de tasas practicadas, quedó en evidencia el éxito del área de títulos del gobierno: eso merecía ser investigado.

Como ya se mencionó, las áreas poseían productos diferentes pero los procesos administrativos eran similares. Era por tanto de interés para el área de cambio conocer mejor cómo eran estructurados los procesos de títulos de gobierno que resultaban en mejores índices de desempeño para esa área.

Se hicieron cuestionamientos sobre la rentabilidad media de las operaciones de cambio, si podría ser aumentada, pero cuánto y cómo hacerlo sin perder negocios ante la competencia. Otro punto crítico planteado fue el relativo a la falta de conocimiento de las transacciones habitualmente realizadas por el cliente. Y por fin, la falta de igualdad entre los varios operadores de negocios en relación a un mismo cliente.

Estos puntos críticos generaban un obstáculo frente a mejores desempeños, en particular en lo que se refería a las especificidades del cliente, pues en el momento de una negociación, se acababa firmando contratos con tasas inferiores a negocios de la misma naturaleza y proporción zanjados anteriormente y que pasaban a ser la referencia del cliente para los negocios futuros. Más adelante quedará más claro cómo se comportaba la dinámica de estas operaciones.

Se formó un equipo compuesto por un gerente de cada producto vinculado al área de cambio y a partir de ahí se desarrollaron las siguientes actividades: visitas de campo, los gerentes fueron hasta los lugares donde eran realizadas las operaciones de títulos del gobierno y pasaron a observar los distintos operadores de negocios durante su jornada de trabajo, asistiendo íntegramente a todo el proceso de negociación utilizado con los clientes, el abordaje hecho por el operador, las herramientas de trabajo disponibles, etc.

En la síntesis de la visita se evidenció un conjunto de prácticas que seguramente podían influir en el éxito del área de títulos públicos. Entre ellas la existencia de un “CRM” (*customer relationship management*) con una base de datos amplia, rigurosamente tratada y fiable, que posibilitaba al operador de negocios un mayor conocimiento sobre el cliente, los últimos negocios que había realizado con el banco; la frecuencia con que operaba, los tipos de productos más buscados, las tasas que habían sido aplicadas.

Con este nivel de información, aumentaba la confiabilidad y seguridad con que los operadores trataban a los clientes fuera de su cartera, o sea, clientes que generalmente realizaban negocios con otro operador del banco. Con la existencia de ese “CRM” en el momento en que el operador de negocios atendía a un cliente fuera de su cartera, él accedía a una base de datos que ponía a su disposición una gama de informaciones conforme a lo ya citado anteriormente. Estaba por tanto en condiciones de conducir la negociación a partir de aquel momento con el mismo nivel de detalles como si fuera un cliente de su cartera, evitando aplicar tasas mayores o menores a las ya usadas con ese mismo cliente en negocios de la misma magnitud y naturaleza.

El conjunto de actitudes, la existencia de una herramienta funcional y la importancia dada por los operadores a la actualización de la base de datos del CRM, seguramente permitía un desempeño superior en los negocios de esa área del banco.

La renovación e implementación de una nueva herramienta, “CRM”, que posibilita el acceso al perfil de cada inversor, los productos más buscados, las tasas de las operacio-

nes, los competidores con quienes el cliente mantenía negocios y sus respectivas tasas, minimiza la posibilidad de que un mismo cliente fuera tratado de manera diferente por los distintos operadores.

Con el objetivo de fortalecer la implementación que aportaría cambios, se invirtió en el entrenamiento de los involucrados, con *feedback* constante entre los equipos sobre la evolución de los negocios con el nuevo modelo.

Se presentaron los resultados a diversos sectores comunes al área de cambio y a partir de ahí, fueron implementadas otras actividades, tales como: adecuación de un sistema único a las áreas relacionadas e implementación de un sistema integrado entre todas las áreas.

Una fuerte razón para la implementación del sistema en todo el banco fue la existencia del *cross-sell*. Eso quiere decir que todas las áreas que tienen acceso a actividades comerciales con el cliente, podrían vender productos o servicios de de las mismas.

La implementación de nuevas prácticas en el área de cambio generó inicialmente una demora en la creación de una base de datos eficiente como la del área de Títulos Públicos.

Parte de esta demora se debió a que inicialmente no hubo un compromiso de los operadores sobre la importancia de actualizar los datos de los clientes.

A partir de una base de datos más completa y la participación más activa de los operadores en el mantenimiento de esa base de datos, que tenía como fuente de información el propio registro de lo que era recogido en la atención continua de clientes, se verificó a la vez de manera concomitante la ascensión en dos factores: márgenes de rentabilidad y satisfacción de los clientes.

El área de cambio del banco promueve reuniones formales trimestralmente. En ellas cada gerente con su equipo presenta a los demás participantes, los puntos críticos para el éxito de sus respectivas actividades, con el objetivo de buscar nuevas ideas para solucionar problemas existentes y mejorar su desempeño.

## **16- Consideraciones Finales**

Esperamos que el asunto aquí tratado contribuya a despertar en los lectores el interés por una investigación más detallada sobre el *benchmarking*, de la misma forma, deseamos que haya una difusión de los conceptos, beneficios y viabilidad de utilización de esta herramienta de gestión con el propósito de buscar la excelencia y satisfacción de los clientes, proporcionando a las personas insertas en las organizaciones un ambiente motivador para la conquista de nuevas metas, centradas en los clientes cercanos a las mismas..

*Recibido: 22/06/06. Aceptado: 12/07/06*

## **BIBLIOGRAFÍA**

- AAKER, David A., KUMAR, V., DAY, George S. *Pesquisa de Marketing*. São Paulo: Atlas, 2001.  
CAMP, Robert C. *Bechmarking: O caminho da Qualidade Total*. Pioneira, 3/2002.

- CHURCHILL Jr, Gilbert; Peter, J. Paul. *Criando Valor para os Clientes*. saraiva, 2/2003.
- DEAN, J. W. Jr. y BOWEN, D. E. "Management theory and total quality: I proving research and practice through theory development" en *Academy of Management Review*, 19: 392 – 419, 1994.
- DUNNER, N. "American goldmine for righ-tech workers" en *Financial Times*, 15 de Janeiro de 1998.
- HEIZER, J.; RENDER B. *Production and Operations Management*. Upper Sadle River, NJ, Prentice Hall, , 1996. 4th ed, nº 75, p.106.
- KRIDER, R. E. y WEINBERG, C. B. "Competitive dynamics in the introduction of new products: The motion picture timing game" en *Journal Marketing Research*, 1998. Nº 35, pp. 1 – 15.
- MALHOTRA, Naresh K., *Pesquisa de Marketing*. Porto Alegre, Bookman, 2001.
- MATTAR, F.N.. *Pesquisa de Marketing*. São Paulo, Atlas, 1996.
- PAGLIUSO, Antonônio Tadeu. "Benchmarking: Relatório do Comitê Temático" en *Qualimark*, 1/2005.
- SAMARA , B.F., y BARROS, J.C. *Pesquisa de Marketing*. São Paulo, Makron, 1996.
- SCHNEIDERMAN, A. M. "Are there limits to total quality management?" en *Strategy & Business*, 1998, Nº 1, pp. 35 – 45.
- SHERMAN, W. S.; HITT, M. A. "Creating corporate value: Integrating quality and innovation programs", en Feder, D. y Ghoshal, S. (Eds), *Advances in the Management of Organizational Quality*. Greenwich, CT – JAI Press, , 1996. Nº 221, p. 244.
- WESTPHAL, J. D.; GULATI, R.; SHORTELL, S. M. "Customization or conformity: An institucional and network perspective on the content and consequences of TQM adaption" en *Administrative Science Qarteley*, 1997. Nº 42, pp. 366- 394.
- WHITELEY, R. *A empresa totalmente voltada para o cliente*, Rio de Janeiro, Campus, 1996.
- YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2.ed. Porto Alegre, Bookman, 2001.
- ZAHRA, S. A.; NIELSEN, A. P.; BOGNER, W. C. "Corporate entrepreneurship, knowledge and competent development" en *Theory and Practice*, 1999, Nº 23 (3), pp. 169 – 189.

# RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA: DEL DICHO AL HECHO

## Poniéndole números a la responsabilidad social

**Adrián Zicari\***

**RESUMEN:** Se presentan distintas definiciones de Responsabilidad Social Empresaria (RSE), buscando contenidos comunes, sus posibles justificaciones y haciendo un análisis crítico del concepto de RSE. Luego se intenta dimensionar este concepto en la realidad local, con particular énfasis desde la óptica de los mercados financieros. Se hace una breve exposición acerca del crecimiento de las inquietudes de RSE en mercados financieros en el mundo y se presentan las posibles consecuencias para nuestro medio.

**Palabras claves:** responsabilidad social empresaria - mercados financieros – valuación - reportes financieros - inversión responsable

**ABSTRACT:** *Business social responsibility: from rhetoric to praxis. Social responsibility in figures.*

This paper undertakes a critical analysis of the concept of Business Social Responsibility (RSE, *Responsabilidad Social Empresaria*) while looking for common contents and potential justifications of the several definitions of RSE presented.. The determination of the scope of RSE within local reality, from the specific standpoint of financial markets is attempted. The paper includes a brief presentation on the progress of RSE concerns in financial markets around the world as well as on the possible consequences for the local area.

**Key words:** Business Social Responsibility - financial markets - valuation - financial reports - Responsible Investment

### Qué es responsabilidad social rmpresaria

Aun a riesgo de ser un poco irreverentes, podríamos parafrasear las últimas palabras de la reina María Antonieta al subir al cadalso: “Responsabilidad social, cuántas cosas se hacen en tu nombre”. Es que en realidad, si hacemos un breve repaso de revistas y medios de negocios, tanto locales como internacionales, veremos la enorme amplitud de acciones que se engloban bajo el concepto de “Responsabilidad Social Corporativa” o RSE. Sólo por dar una referencia, copiamos un listado (no exhaustivo), publicado por un

---

\* *Adrián Zicari* es Contador Público (U. Nacional de Rosario) y MBA (U. Adolfo Ibáñez, Chile), tiene certificación CFA (Finanzas). Docente de Finanzas en UCEL. Es profesor invitado en las Universidades: Austral, de Palermo, de Valparaíso (Chile) y Santa María (Chile). E-mail: azconsultora@yahoo.com.ar

conocido referente del tema<sup>1</sup>:

- a) Innovación estratégica
- b) Inversión social o filantropía estratégica
- c) Filantropía productiva
- d) Filantropía compensatoria
- e) Voluntariado corporativo
- f) Marketing con causa
- e) Marketing ecológico
- f) Marketing Triple P
- g) Padrinazgo de escuelas e institutos
- h) Donación de talentos a la comunidad
- i) Mecenazgo
- j) Otras (patrocinio, esponsoreo, etc.)

Podemos ver que nos encontramos con un primer problema, cual es un extenso abanico de acciones o políticas empresarias, algunas más tradicionales, otras más innovadoras, que pueden incluirse en este concepto multiforme (“catch all” diríamos en inglés) de RSE. Podríamos preguntarnos entonces qué tienen todas estas cosas en común, vale decir estaríamos preguntándonos qué es en definitiva la RSE.

Definiciones de RSE hay muchas y muy variadas, mencionaremos sólo algunas<sup>2</sup>:

- “Forma de gestión que se define por la relación ética de la empresa con todos los públicos...”, Instituto Ethos, Brasil.
- “La RSE gira en torno a conductas esenciales de las empresas y la responsabilidad por su impacto total en las sociedades...” CSR Europe.
- “RSE es la responsabilidad que tienen las personas, instituciones y empresas para contribuir al aumento del bienestar de la sociedad...” Fundación Prohumana, Chile.
- “Ciudadanía corporativa hace referencia a la manera en que la empresa integra valores sociales básicos con sus prácticas comerciales, operaciones y políticas cotidianas” The Corporate Center for Corporate Citizenship, Boston College, EEUU.
- “Compromiso de las empresas de contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar su calidad de vida”, WCSD, World Council for Sustainable Development.
- “La RSE constituye un compromiso que cada empresa, en tanto actor social, establece con sus grupos de interés, procurando mejorar en forma sostenible, las condiciones del negocio y la calidad de vida de la sociedad en su conjunto”, “División RSE” de IDEA, Argentina.
- “Es la capacidad que tiene la empresa de gestionar sustentablemente la relación entre los recursos Económicos, Sociales y Ambientales, aplicados al desarrollo

de su actividad”, IARSE, Argentina.

- “Es el proceso a través del cual las empresas asumen la responsabilidad de su accionar – manifestado en sus productos y en la cadena de valor – en los campos social, económico y ambiental, rindiendo cuentas y dialogando con los interesados”, Fundación El Otro, Argentina.
- “Es una visión de los negocios que integra el respeto por los valores éticos, las personas, la comunidad y el medio ambiente, en el contexto de sus operaciones diarias, en los procesos de toma de decisiones operativas y estratégicas”, AMCHAM ARGENTINA.

A pesar de esta tan profusa diversidad de enfoques, hay sin embargo algunos puntos de consenso en todas las definiciones hoy existentes de RSE, a saber:

- Se hace énfasis en la capacidad de la empresa de escuchar, atender, responder a legítimas inquietudes de actores sociales, aun externos a la empresa (ejemplo: clientes, comunidad), conforme la teoría de los “stakeholders”, popularizada a mediados de los ochenta por Edward Freeman<sup>3</sup>
- Se plantea una obligación o responsabilidad que va más allá de la obligación legal<sup>4</sup>.
- Se considera el impacto de la acción empresaria en la comunidad (externalidades, en el sentido microeconómico del término)

Sin embargo, debemos tener en cuenta que, así como hay mucho en común, también hay aspectos distintos en cada enfoque alternativo de RSE. En nuestra opinión, el concepto de RSE varía según el público y lugar, porque en definitiva estamos hablando de un reclamo social y la sociedad puede percibir distintas prioridades en cada lugar y en cada momento. Esto hace por ejemplo que:

- Lo que entendamos como RSE variará en distintos países o regiones. Por ejemplo, es sabido que en Chile tiene un contenido más vinculado a las relaciones laborales, al buen trato de la empresa para con su personal. En Argentina, el reclamo social puede estar más vinculado al concepto de generar trabajo o al menos de “hacer algo” frente a las crisis económicas.
- Como consecuencia de lo anterior, poblaciones o países más desarrollados o más cultos suelen dar mayor énfasis a cuestiones ambientales, que son un reclamo social más dentro del “combo” de la RSE. Es inimaginable pensar que en Alemania, por ejemplo, se tolere una industria contaminante por el hecho de que genere puestos de trabajo.
- Lo que llamamos “sociedad” o “comunidad” en realidad no es unívoca, homogénea y puede haber entonces distintos reclamos, aun opuestos entre sí. Recuérdese el reciente referéndum (año 2003) en Esquel, Argentina, que dividió a la comunidad entre quienes estaban a favor y en contra de la explotación minera.

## RSE y práctica empresarial

En nuestra opinión, la RSE puede tener distintas implicancias alternativas para la práctica empresarial, según sea la justificación o razón de ser de la RSE en cada empresa en concreto. Para comprender las posibles diversas líneas argumentales de justificación de la RSE, resulta conveniente guiarnos por un reciente trabajo de Garriga y Melé<sup>5</sup>, en el que se habla de cuatro grupos de teorías de RSE:

1. *Teorías Instrumentales*<sup>7</sup>, en las que, manteniendo la visión tradicional de la empresa como instrumento para la creación de riqueza, se busca encontrar “justificaciones”<sup>7</sup> económicas a las acciones de RSE. En consecuencia, se plantearán conceptos tales como:

- “Inversión social” (actividades filantrópicas que pueden crear un “valor social” en el sentido de un mejor posicionamiento competitivo).
- “Marketing con causa”.
- Mejoras en ecoeficiencia<sup>8</sup>, mediante el logro de mejores procesos de producción.<sup>9</sup>
- Desarrollo de la “base de la pirámide” como una estrategia de llegar a clientes no tradicionales, con una producción de bajo coste y de modo adaptado a las necesidades de una población masiva y de pocos recursos.

Nótese que el eje de estas teorías está en la mejora de la competitividad, en última instancia se supone una realidad “win-win”, que mejora tanto a la sociedad como a la empresa (y sus accionistas)<sup>10</sup>.

2. *Teorías Políticas*, que hacen referencia al poder de las empresas en la sociedad y un ejercicio responsable de dicho poder en el escenario político (o sea una virtual “ciudadanía corporativa”). Estaríamos así frente a una versión moderna del antiguo “*noblesse oblige*”<sup>11</sup>, sólo que aplicado a un actor corporativo. Esto es lo que se ha dado en llamar la “licencia social para operar”,<sup>12</sup> tal cual una empresa que requiere una licencia jurídica para operar (su constitución en SA o SRL por ejemplo). La idea aquí es que una empresa podría no poder operar aun si estuviera en regla frente a la ley si la sociedad se opusiera a su funcionamiento. En este caso, la RSE se convierte en un costo necesario para que la empresa pueda continuar su funcionamiento.

3. *Teorías Integradoras*, siendo la más conocida de ellas la de los “*stakeholders*” (grupos implicados<sup>13</sup>), plantea que la dirección corporativa debe enfocarse hacia las personas que se ven afectadas por las políticas y prácticas corporativas<sup>14</sup> y lograr una mejor relación con ellos. Este enfoque en la práctica está muy unido al concepto anterior (Teorías políticas).

4. *Teorías Éticas*, principios que expresan una reflexión moral<sup>15</sup> acerca de qué se debe y qué no se debe hacer<sup>16</sup>. Hay entonces, “listas de Reyes Magos” referidas a las varias

(muchas) cosas que las empresas deberían hacer, además de hacer su trabajo. Se plantea así el “*triple bottom line*” (o triple línea de resultados), vale decir la idea de que la empresa no debe obtener utilidades (resultados económicos) a costa de impactos (o resultados) sociales o medioambientales.

### La RSE “bajada” a nuestro entorno local

Durante la breve revisión del material que hemos hecho aquí, nos habrá llamado la atención el hecho de que se trata, casi en todos los casos, de publicaciones provenientes de países desarrollados, en particular de habla inglesa. En efecto, carecemos en lengua castellana y en especial en América Latina, de una escuela propia, con pensamiento aplicado, sistemático, con una profusa “casoteca” de experiencias desarrolladas en nuestro ambiente. Más aún, notamos en los dirigentes de empresa y en el público en general una aproximación a veces confusa a esta temática<sup>17</sup>. Por ejemplo:

- Se habla de “comunidad” con bastante ligereza y superficialidad, sin reconocer que se trata de públicos potencialmente heterogéneos, con aspiraciones contradictorias o de difícil articulación<sup>18</sup>.
- Los consumidores locales no están en general dispuestos a reconocer un mayor valor social por un mejor comportamiento corporativo y a pagar su correspondiente costo monetario (valor *premium*). En otras palabras, no tenemos nada parecido al movimiento “*social consumerism*”, conformado por consumidores socialmente conscientes, que premian o castigan a las empresas mediante sus compras.
- Tenemos mucho “*greenwashing*” o “*RSE culpable*”, esto es, empresas con alta exposición pública, que pueden gozar de una posición fuerte o monopolística de mercado, o que están protegidos por leyes o protecciones aduaneras y que deben hacer RSE para “pagar/lavar sus culpas” ante la sociedad.
- Se habla a veces de “devolver a la comunidad”, lo que es de por sí un concepto inquietante. Cabría entonces preguntarse qué fue lo que se le sacó a la comunidad y que haría ameritar esa supuesta devolución. Mejor sería plantear desde el vamos un marco legal (y de cumplimiento) que prevenga ese “sacar” a la comunidad, en caso de que ello fuera así.
- También vemos que ante el notorio incumplimiento (o *default*) del Estado de funciones básicas, la comunidad elabora exigencias a las empresas que deberían por lógica haberse encaminado hacia el Estado. La idea es que las empresas (al menos las grandes) “hagan algo”, lo cual de por sí puede ser meritorio, pero deberíamos antes plantear las exigencias que deben hacerse respecto del Estado<sup>19</sup>
- El sector público no está articulando hoy claramente una política al respecto, y los intentos al respecto son confusos y potencialmente contraproducentes<sup>20</sup>. Desde el mencionado proyecto de ley de RSE que hay hoy en el Congreso Nacional (pretendiendo regular lo que por naturaleza debería ser voluntario), hasta el mal llamado “balance social”, sancionado por ley, que no ha sido más que la mera

exigencia de dar cierta información laboral a los sindicatos<sup>21</sup>

En definitiva, percibimos bastante desorientación, tanto en ambientes empresarios, sector público, ONGs y público en general al respecto de la RSE. Entendemos que las empresas en particular están desperdiciando la oportunidad de elaborar un enfoque mutuamente ventajoso (nuevamente la idea del *win-win*) que permita generar valor tanto para la empresa como para la comunidad. Tal cual plantea Ian Davis, director mundial de la consultora McKinsey<sup>22</sup>, en cualquier empresa, la mayor parte del valor de la misma está dado por los flujos de fondos que se proyectan para el futuro mediano, a muchos años vista. En consecuencia, cualquier gestión empresaria que prestara oídos sordos a potenciales reclamos sociales estaría poniendo en riesgo esos futuros flujos de fondos. Los ejemplos abundan en nuestro país, desde la cada vez mayor restricción sobre el consumo de tabaco, la venta de bebidas alcohólicas, y el movimiento de los “genéricos” farmacéuticos. Véase que en todos los casos mencionados, cifras más que importantes han sido puestas en discusión, con impactos altamente significativos para el valor corporativo de las empresas involucradas.

Davis plantea con lucidez que el hecho de que la empresa que se cierra en el enfoque tradicional de dedicarse sólo a su negocio (nuevamente “*The business of business is business*” de Friedman<sup>23</sup>) se vuelve vulnerable a desafíos sociales que pueden surgir en la comunidad. Paradójicamente entonces, el dirigente empresario cumple su función también cuando está atento a lo que sucede más allá de su empresa y ve cómo puede influir en él entorno, aunque más no sea porque este entorno social puede impactar en la compañía en el mediano plazo.

### **El enfoque de los mercados financieros: los fondos “socialmente responsables”<sup>24</sup>**

Son de particular interés las implicancias de lo presentado hasta ahora en el mundo de las finanzas. Como es sabido, muchas de las grandes empresas en el mundo hoy son corporaciones “públicas”, esto es que cotizan en bolsas de valores, y el público en general puede invertir sus ahorros en las mismas.

Este modelo contemporáneo de organización empresaria difiere del antiguo “capitalismo clásico”, modelo en el cual el protagonista principal de la economía era el “capitán de industria”, quien era a la vez fundador, dueño y gerente de la empresa<sup>25</sup> y no existía, salvo contadas excepciones, un “*management*” profesional. Naturalmente en aquel entonces, la responsabilidad social del empresario era un tema de importancia, aunque embrionario. Ya en el siglo XIX, el magnate Andrew Carnegie<sup>26</sup> era un ardiente defensor de generosas donaciones a la comunidad. En muchos casos, las iniciativas solidarias de esos “capitanes de industria”, también en nuestro país, fueron tan significativas que han perdurado a lo largo de décadas.

En la actualidad, la mencionada apertura del capital social de las grandes empresas al público inversor<sup>27</sup> ha implicado una paulatina desagregación de la tenencia entre inversores masivos y un consecuente incremento del poder del “*management*” profesional frente a los accionistas ahora dispersos. Surge en consecuencia la profesionalización (e

intermediación) del proceso de inversión: el grueso de la inversión en el mundo se hace a través de inversores institucionales, fondos de pensión y compañías de seguros asesorados por analistas financieros, corredores, periodistas y académicos. De hecho, la mayoría de las inversiones financieras hoy se hacen por profesionales que administran fondos confiados por terceros. Están hoy claramente diferenciados por un lado quienes gestionan o gerencian las empresas y por otro lado los accionistas anónimos, quienes son titulares de las empresas y reciben los dividendos.

¿Qué sucede con la responsabilidad social en este nuevo modelo de inversión accionaria? En una primera instancia, no había mucha relación entre RSE e inversión. Se entendía por un lado que cualquier esfuerzo de RSE por parte de la empresa era un desperdicio o al menos una intromisión de la firma en lo que hubiera correspondido hacer al accionista (en caso que quisiera) de modo personal con sus dividendos. Un notable exponente de esta idea ha sido Milton Friedman, en su célebre artículo “*The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*”<sup>28</sup>.

Sin embargo, algunos inversores en países desarrollados, movidos por convicciones personales comenzaron a promover la “inversión socialmente responsable”, dirigiendo sus ahorros a fondos de inversión que tenían compromisos de evitar inversiones en acciones “indeseables”, bien sea por su actividad (por ejemplo tabaco, armas, energía nuclear) o por su comportamiento contaminante notorio. Por ejemplo, durante la guerra de Vietnam, surge el fondo Pax World<sup>29</sup>, considerado el primer “*mutual fund*” ético, con el compromiso de no invertir en industria bélica<sup>30</sup>.

Paulatinamente con el tiempo, estos fondos fueron multiplicándose y su mecánica de inversión fue sofisticándose<sup>31</sup>, pasando de un “*screening* negativo” a un “*screening* positivo”, esto es la búsqueda de atributos ambientales/sociales de interés. Por ejemplo, el *Dow Jones Sustainability Group Index (DJSGI)* selecciona cada año el 10% de las compañías líderes desde el punto de vista ambiental dentro de una serie extensa de sectores de la economía americana. Muchos bancos de primera línea están ofreciendo ahora estos fondos socialmente responsables y hasta ahora sus resultados han sido en algunos casos alentadores<sup>32</sup>. También una firma de analistas de Nueva York, *Innovest Strategic Value Advisors*<sup>33</sup>, tiene desarrollado un modelo de análisis de empresas (Eco Value 21 TM) que considera un amplio abanico de indicadores de *management* ambiental sobresaliente y en base a este modelo, la firma recomienda inversiones en empresas de cotización pública<sup>34</sup>.

Este último aspecto, la posibilidad de justificar económicamente una inversión socialmente responsable, ha implicado un cambio muy importante para los inversores institucionales, que están lógicamente obligados a rendir cuentas de sus decisiones<sup>35</sup>. Anteriormente esto significaba que no era legítimo descartar acciones con buenos “*fundamentals*” por el hecho de no tener una buena *performance* ambiental. Simplemente eran dos temas distintos. Sin embargo, hoy día, conforme a estos nuevos criterios de “conviene ser verde” (la postulada correlación entre estrategia ambiental/social y resultados económicos), quizás sea imprudente no tomar en cuenta estas cuestiones, al menos como un elemento más del análisis “fundamental” de la inversión.

El desarrollo de estas inversiones responsables (o *Social Responsible Investing-SRI*) es a todas luces sorprendente: según un informe del *Social Investment Forum*<sup>36</sup>,

un 11% de los fondos invertidos en los Estados Unidos están gestionados al menos con algún parámetro de responsabilidad social. Por otro lado, hay un fuerte crecimiento en los fondos nuevos que se confían a este tipo de inversión (40% anual, al año 2003, según el mencionado informe).

### ¿Es rentable el SRI?

Llegado a este punto cabría lógicamente preguntarnos si el SRI implica mayor o menor *performance* económica. Al menos, si un inversor estuviera dispuesto a hacer SRI de todos modos, sería importante saber cuál es el costo de oportunidad. Es que la sabiduría convencional (y el modelo CAPM: *Capital Asset Pricing Model*, la base de las Finanzas Corporativas modernas) nos dirán que cualquier límite impuesto a la diversificación de oportunidades de inversión llevarán necesariamente a retornos subóptimos. Por otro lado, los defensores de SRI, plantean que la responsabilidad social es un trabajo de largo plazo y que en los mercados bursátiles hay una inveterada tendencia al cortoplacismo en la fijación de precios. Si eso fuera así, habría una oportunidad de inversión en el largo plazo en compañías con mejor *performance* de RSE que estarían en el corto plazo subvaluadas en los mercados de capitales<sup>37</sup>.

En otras palabras, hay hoy una polémica acerca de si la búsqueda de objetivos extraeconómicos (ambientales, sociales u otros) conlleva a una disminución del resultado económico de la inversión o si por el contrario es posible maximizar objetivos económicos y extraeconómicos simultáneamente. En los últimos años se han publicado varios trabajos de investigación, con resultados encontrados. Uno de los más reconocidos<sup>38</sup>, compara dos portfolios de inversión hipotéticos, uno de ellos elegido sin criterios ambientales/sociales y otro replicando un índice de *Innovest*, llegando a la conclusión de que los criterios ambientales/sociales pueden tener un impacto sustancial en el proceso de inversión.

Otros trabajos, en cambio, se han enfocado en el llamado “análisis de eventos”; esto es en la relación entre una noticia (normalmente negativa) y su impacto en el valor bursátil. Por ejemplo, Shane et al<sup>39</sup> comparaban valores bursátiles con reportes oficiales de contaminación en los Estados Unidos. De todos modos, este enfoque de inversión es demasiado reciente como para llegar a conclusiones definitivas, aunque algunos resultados hasta ahora han sido promisorios.

¿Por qué podría haber una correlación<sup>40</sup> (si es que la hay) entre *performance* de RSE y *performance* económica? Si bien como decíamos es demasiado pronto para una conclusión definitiva, se han adelantado algunas hipótesis, de las que mencionamos a continuación las más importantes:

- Un inversor responsable tendría, gracias a su mayor rigor de *screening*, un menor riesgo de exposición a fraudes (por ejemplo Enron, WorldCom, Parmalat)
- Una gestión ambiental exitosa podría ser un *proxy* de una cultura de innovación, mejora continua y buena relación con la comunidad.
- Una gestión de RSE en el largo plazo conllevaría menores riesgos de multas, boicots y pérdida de *market share*.

- ❑ Una gestión ambiental adecuada podría facilitar el acceso a mercados internacionales (que requieran ISO 14000 como barrera paraarancelaria)
- ❑ Una adecuada gestión de la responsabilidad social llevaría a evitar costosos conflictos con la comunidad

### Qué significa esto aquí y ahora

¿Qué importancia pueden tener las inversiones responsables en nuestro país, cada vez más alejado del mundo? Sabemos que las empresas normalmente toman medidas ambientales sólo por presión de casa matriz (si son multinacionales) o por estricta exigencia del organismo de control ambiental. Por el lado de la RSE, la situación es también muy poco desarrollada: se suele considerar a la RSE dentro del área de “relaciones públicas”, con una relevancia marginal en el proceso de creación de valor.

A pesar de estas consideraciones, creemos que en el mediano plazo las inversiones responsables pueden ser una gran oportunidad para aquellas empresas argentinas que se hayan adaptado antes a este nuevo paradigma. En efecto, una parte importante de los fondos institucionales de primer nivel tienen hoy en el mundo fuertes requisitos de sustentabilidad. Consecuentemente, aquellas empresas argentinas que se destaquen en el respeto de criterios ambientales y sociales serán prioritariamente elegibles por aquellos fondos. Podríamos imaginar incluso que esos fondos estarían dispuestos a invertir a menores tasas que las de mercado en su interés por participar en empresas sustentables.

Por supuesto, esto no es una acción de corto plazo, ni una campaña de relaciones públicas. Se trata nada menos que de replantear paradigmas tradicionales, de apuntar a nuevas estrategias empresarias que incorporen mecanismos de gestión sustentable en el diseño del producto/servicio, en la actividad operativa, en toda la cadena de distribución logística. Aquellas empresas que puedan mejorar sus parámetros ambientales y sociales y que los puedan medir y comunicar contarán con una clara ventaja competitiva en el acceso a capital de inversores institucionales internacionales. Este será entonces, el merecido premio de quienes se tomen la delantera en la RSE.

Recibido: 15/08/06. Aceptado: 12/09/06

### NOTAS Y BIBLIOGRAFÍA

<sup>1</sup> SYLVESTER Roberto, *Responsabilidad Social Empresaria*, IDEA, 2005

<sup>2</sup> El Instituto Argentino para la Responsabilidad Social Empresaria (IARSE), tiene publicado en su página de internet ([www.iarse.org](http://www.iarse.org)) un completo documento con muchas definiciones posibles. Lógicamente, no son exhaustivas, pero sirve para darnos una idea de las múltiples posibilidades del concepto RSE

<sup>3</sup> FREEMAN, E. *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Pitman, London, 1984. Según Freeman, un Stakeholder es “any group or individual who can affect, or is affected by, the achievement of a corporation’s purpose”, incluyendo “employees, customers, suppliers, stockholders, banks, environmentalists [and] government”. También sugerimos la lectura de “A Stakeholder Theory of the modern corporation”, en FREEMAN, Evan. *Ethical Theory and Business*. Prentice Hall, Beauckund and Bowie editors, 1988<sup>3</sup>.

<sup>4</sup> Pese a ello, hay actualmente (julio de 2006) un proyecto de ley en el Congreso Nacional para regular la RSE, lo que sería una “*contradictio in adjectio*” pues la RSE sería entonces una obligación legal más.

<sup>5</sup> “Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory” (“Responsabilidad social corporativa: un

- mapa del territorio”), de la candidata doctoral Elisabet Garriga y el profesor Doménech Melé del IESE de la Universidad de Navarra, *Journal of Business Ethics* 53: 51-71, agosto de 2004., citado por Nadeo, Zicari, *El Rol del Gobierno en la Responsabilidad Social Empresaria*. Rosario, Fundación Libertad, 2006
- <sup>6</sup> Ver “Corporate Social Responsibility, Is there a Business Case”, ACCA, *Association of Chartered Certified Accountants*, London, UK, 2003, disponible en Internet, [www.accaglobal.com](http://www.accaglobal.com)
- <sup>7</sup> De alguna manera estas “justificaciones” son una respuesta al “reproche” de Milton Friedman, véase *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit*, New York Times Magazine, 13th. September, 1970
- <sup>8</sup> El principal “paladín” de la ecoeficiencia es claramente el WCSD, cuya página web [www.wcsd.org](http://www.wcsd.org) sugerimos visitar. Una discusión acerca de la relación Gestión Ambiental y Eficiencia puede leerse en ““Conviene ser verde?” ZICARI, Adrián, *Revista Gerencia Ambiental*. Buenos Aires, 2002. También sugerimos leer “Green Shareholder value, hype or hit”, World Resources Institute, 2000, “Does it really pay to be green?” Andrew King, Michael Lenox, Stern School of Business, NYU, 2000, “Bringing the Environment Down to Earth”, Forest L. Reinhardt- *Harvard Business Review*, Jul 1999.
- <sup>9</sup> Para ver un modelo práctico de aplicación de mejoras de procesos, ver “Environmental Management to Business”, GEMI, Global Environmental Management Initiative, Washington DC, 2004
- <sup>10</sup> Uno de los primeros que planteó la conveniencia económica de la RSE ha sido el premio Nobel Keneth Arrow, véase ARROW Keneth. “Social Responsibility and Economic Efficiency”, *Public Policy*, Vol XXI, number 3, summer 1973. La idea del Medio Ambiente como una oportunidad *win-win* ha sido popularizada por Michael Porter, de Harvard, *Green and competitive*, Porter and Van der Linde, HBR, 1995.
- <sup>11</sup> Una exposición clásica del “*noblesse oblige*” del empresario-dueño es el artículo CARNEGIE Andrew. “Wealth”, *North American Review*, June 1889. Su autor fue un industrial que amasó una enorme fortuna que donó en vida a muchos proyectos de bien público, por ejemplo Carnegie Hall y Carnegie Mellon University
- <sup>12</sup> *Business for Social Responsibility*, BSR, [www.bsr.org](http://www.bsr.org), es una entidad americana, con sede en San Francisco, que ha desarrollado en extensión este concepto
- <sup>13</sup> En idioma inglés, se trata de un juego de palabras (stakeholders en vez de shareholders, o accionistas),
- <sup>14</sup> Nuevamente sugerimos la lectura del concepto tal cual propuso Edward Freeman, antes citado
- <sup>15</sup> El campo de la Ética de Negocios es amplísimo, sólo mencionamos a modo de ejemplo: “Ethical issues in Business”, Donaldson, Werhane, Prentice Hall, NY, 1993 y “Moral minimum for multinationals”, DONALDSON, *Ethics and International Affairs*, 1989. También como un enfoque cínico, que hoy difícilmente se podría sustentar, sugiero leer Carr, “Is business bluffing ethical?”, *Harvard Business Review*, January 1968. Un libro de referencia es “Ética en los Negocios”, Manuel Velásquez, Pearson, México, 2002. A nivel local, sugiero ver “Ética y Negocios para América Latina” de Eduardo Schmidt, Fondo Editorial Universidad del Pacífico y Editorial de la Universidad Católica de Córdoba, Córdoba, Argentina 2002.
- <sup>16</sup> Hay toda una polémica acerca de si el sujeto moral es la empresa o sus directivos. Como no es el objeto de este trabajo, sugiero la lectura del artículo “Responsabilidad Social ¿Empresaria?” de Miguel Alzola, publicado por IARSE, 2005. Véase también “The Corporation as a Moral Person”, French, *American Philosophical Quarterly*, 1979
- <sup>17</sup> No sólo la RSE enfrenta problemas en el entorno local. También en el mundo desarrollado angloparlante hay fuertes cuestionamientos. Véase White, Alle “Fade, Integrate or Transform? The Future of CSR”, publicado por BSR, *Business for Social Responsibility*, San Francisco, EEUU, 2005
- <sup>18</sup> Véase por ejemplo, el caso de Gualeguaychú a la fecha (julio 2006). Por un lado los asambleístas bloquean un paso internacional, por otro lado hay gente impedida de cruzar el puente. En el segundo caso, los damnificados no se han organizado tan eficientemente como los asambleístas, quienes llevan hoy la “voz cantante”.
- <sup>19</sup> Este punto ha sido planteado con fuerza en el documento de IDEA, “Responsabilidad Social”; 2003
- <sup>20</sup> Para un planteo de cómo podría darse esta articulación entre público y privado en RSE en nuestro medio, ver NADEO, ZICARI, *El Rol del Gobierno en la Responsabilidad Social Empresario*. Rosario, Fundación Libertad, 2006
- <sup>21</sup> Sólo para darse cuenta de la distancia abismal entre el seudo “balance social” de la legislación argentina (ley nacional 25.877) y un balance social de verdad, sugerimos ver el modelo (en castellano) de Global Reporting Initiative, en [www.globalreporting.com](http://www.globalreporting.com): “Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad”, octubre 2002, (hay un resumen: “The GRI: an overview”, también publicado por GRI), También el capítulo 6 de “Corporate Social Responsibility, Is there a Business Case”, ACCA, *Association of Chartered Certified Accountants*, London, UK, 2003 y “Towards Transparency”, de ACCA, *Association of Chartered Certified Accountants*, London, UK, 2004. Una buena discusión (en castellano y relevante para nuestra realidad local) puede verse en ROLANDO, Gastón. “Balance Social”, material de clase publicado por IARSE, disponible en [www.iarse.org](http://www.iarse.org)
- <sup>22</sup> DAVIS, “The Biggest Contract”, *The Economist*, May 2005.
- <sup>23</sup> FRIEDMAN, Milton, véase: “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, *New York Times*

*Magazine*, 13th. September, 1970

- <sup>24</sup> Una descripción más completa de este punto puede leerse en “Inversiones responsables, hacia un nuevo estilo de inversión”, ZICARI, Adrián, *Revista IAEF* (Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas), 2003, reimpreso en *Revista Empresa*, 2004
- <sup>25</sup> Podemos mencionar como ejemplos notables en los Estados Unidos a Ford, Rockefeller, Carnegie, Morgan, en Brasil al Barón de Mauá, en Argentina a Gath y Chávez, Di Tella y al ingeniero Madero.
- <sup>26</sup> CARNEGIE Andrew. “Wealth”, *North American Review*, June 1889.
- <sup>27</sup> Perduran sin embargo, algunas excepciones notables, tales como Cargill y Johnson Wax (que se publicita como una “family company”)
- <sup>28</sup> Cfr. FRIEDMAN, Milton. “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, *New York Times Magazine*, 13th. September, 1970
- <sup>29</sup> Véase [www.paxworld.com](http://www.paxworld.com)
- <sup>30</sup> También fue importante el rol de estos fondos en la lucha contra el apartheid en Sudáfrica, ver “Inversiones responsables, hacia un nuevo estilo de inversión”, ZICARI, Adrián, *Revista IAEF* (Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas), 2003, reimpreso en *Revista Empresa*, 2004
- <sup>31</sup> Otro fondo “legendario” ha sido el Domini 400, que reúne a las 400 primeras empresas americanas rankeadas según un conjunto de parámetros ambientales y sociales. Ver más detalles en la página de la firma [www.kld.com](http://www.kld.com)
- <sup>32</sup> Impegno sociale e attenzione all’ambiente: i fondi etici resistono alla crisi. *Corriere della Sera*, marzo 2002.
- <sup>33</sup> El Índice Innovest es también usado como base de un trabajo estadístico sobre estilo de inversión: DERWALL et als, “The Eco-Efficiency Premium Puzzle”, *Financial Analysts Journal*, CFA Institute, March/April 2005
- <sup>34</sup> TABOSSI, Carla. *Mercados Financieros y desempeño ambiental*. Buenos Aires, IIEEC, 2002. Ver página de Innovest en [www.innovestgroup.com](http://www.innovestgroup.com)
- <sup>35</sup> En el derecho americano, existe la norma “*prudent man rule*” análoga a nuestra “obligación del hombre prudente de negocios”, que debe cumplir toda persona a la que se le confía el cuidado de inversiones de terceros. Más detalles en Zicari, Adrián. “Inversiones responsables, hacia un nuevo estilo de inversión”, *Revista IAEF* (Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas), 2003, reimpreso en *Revista Empresa*, 2004
- <sup>36</sup> “2003 Report on SRI Trends in the US”, *Social Investment Forum*, Washington, 2003
- <sup>37</sup> Dos conocidos trabajos se han basado en esta idea de “mispricing” en el corto plazo en los mercados de capitales: Repetto & Austin, “Pure Profit”, World Resources Institute, 2000 y Austin & Sauer, “Changing Oil”, World Resources Institute, 2002
- <sup>38</sup> “The Eco-Efficiency Premium Puzzle”, Derwall et als, *Financial Analysts Journal*, CFA Institute, March/April 2005
- <sup>39</sup> Trabajo de 1983, mencionado por “The Eco-Efficiency Premium Puzzle”, Derwall et als, *Financial Analysts Journal*, CFA Institute, March/April 2005
- <sup>40</sup> Dejamos de lado la distinción entre “correlación” y “causalidad”, ésta última podría ser más importante para el gerente de la empresa que para el inversor. Véase: ZICARI, Adrián. “Conviene ser verde?” en *Gerencia Ambiental*, 2002

# SISTEMA DE VALUACIÓN DE LOS BIENES DE USO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SU UTILIZACIÓN

Juan Carlos Scarabino\*

**RESUMEN:** En este artículo autor se plantea la cuestión acerca del valor de utilización económica en empresas industriales de Rosario y se pregunta si el mismo puede obtenerse a partir de los ingresos del periodo en estudio. Para ello se introduce la hipótesis sobre si el flujo de fondo, generado en el periodo, puede ser utilizado para aproximarse al valor recuperable de los bienes de uso durante el mismo. El autor llega a demostrar la hipótesis en el sentido de determinar una consecuencia lógica de la evidencia, haciendo razonable aceptarla.

**Palabras claves:** bienes de uso - valor de utilización económica - valor recuperable - contribución marginal

**ABSTRACT:** *Valuation system of fixed assets from the point of view of their use*

The author discusses the value of the use of economic resources in industrial businesses in the city of Rosario and wonders whether it may be related to the income of the period under study. To this purpose, he introduces the hypothesis of whether the cash flow generated in the period may be used to approach the redeemable value of fixed assets over the same period. The author proves the hypothesis in so far as he determines it may be considered a logical consequence from the available evidence. The acceptance of his conclusion becomes reasonable by his analysis.

**Key words:** Fixed assets - value of economic use - redeemable value - marginal contribution

## Introducción

En el año 1998, el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Santa Fe instituye con carácter nacional el Premio Arévalo a la investigación. El tema de ese año fue precisamente “Lineamientos para determinar el valor recuperable de los Bienes de Uso”. Esto indicaba a las claras que el tema ameritaba un basamento de tipo científico, que permitiera posicionarse en una postura epistemológica para ir logrando la revalorización de nuestra disciplina, en una cuestión que precisamente no estaba del todo clara.

Y el ganador del mismo, el Contador Público G. L. Húber<sup>1</sup>, expresaba “En la sección 1 vimos como el VNR desde la óptica del usuario externo de la información financiera admite dudas razonables en relación con su medición. También sucede con el VUE, cuya determinación, a nuestro juicio, es de opaca transparencia. Ambos componen el VR y son de tortuosa lectura”.

---

\* Juan Carlos Scarabino es contador público y doctor en Consolidación Académica (UNR), analista de Sistemas (UTN) y especialista en costos y gestión empresarial (IAPUCO), entidad de la cual es miembro de su Comisión de posgrado. Es investigador categorizado; ha recibido seis premios de nivel nacional entre los años 2000 y 2002. Se hizo acreedor en 2003 a un Diploma de Reconocimiento de la Honorable Cámara de Diputados de la Nación como premio a su labor científica. Profesor de UCEL. Es autor del libro “Enfoque Lógico en Sistemas”, que ya lleva su segunda edición. Ha efectuado diversas publicaciones en portales virtuales internacionales. E-mail-jscarabi@fcecon.unr.edu.ar.

Un año más tarde, en un trabajo de investigación presentado en las XX Jornadas Universitarias de Contabilidad, llevadas a cabo en Rosario, los días 3, 4 y 5 de noviembre de 1999, el Doctor A. R. Yardín<sup>2</sup> exponía que "... el valor de utilización económica de los bienes de uso no puede ser representado a través de una cuantificación objetiva en algún momento intermedio de su vida útil. El concepto de valor de utilización económica de una bien de uso durante el transcurso de su vida útil es más un concepto abstracto que una magnitud objetiva".

Y luego, dos años más tarde, se explaya<sup>3</sup>, "En términos generales, el rubro bienes de uso es uno de los que fue abordado con menos éxito por la doctrina contable. A la innegable dificultad de alcanzar a establecer, con un mínimo de precisión, la extensión de la vida útil de los bienes, se suma una generalizada confusión en lo concerniente a la interpretación del significado de los valores atribuidos a los bienes de uso en los Estados de Situación Patrimonial".

Y continúa diciendo: "Bajo la hipótesis de "empresa en marcha", los bienes de uso tienen un valor para la empresa representado por la capacidad de servicio que están en condiciones de prestar, utilidad a menudo difícilmente mensurable. Aunque con severas limitaciones prácticas, el valor actual del flujo de fondos netos resultantes del producido de una máquina nos suministra una información útil para determinar su valor.

Por otra parte, existen bienes sobre los que no resulta fácil calcular el flujo de fondos netos. Piénsese, por ejemplo, en el valor de uso de muebles de oficina. Puede afirmarse que mientras estos bienes no se vuelvan completamente inadecuados para el uso al que están destinados, su valor de uso permanece constante, desde el momento en que el servicio prestado es el mismo durante todo el curso de su vida útil.

Las precedentes reflexiones nos llevan a sostener que el valor de utilización económica de los bienes de uso no puede ser representado a través de una cuantificación objetiva en algún momento intermedio de su vida útil. El concepto de valor de utilización económica de un bien de uso durante el transcurso de su vida útil es más un concepto abstracto que una magnitud objetiva".

De allí la importancia de comprender que se debe centrar nuestra atención en aspectos tales como análisis de las estructuras de costos, naturaleza de los resultados que informan los estados contables, amortización de los bienes de uso. De esta manera, la teoría contable se enfrenta a un desafío, como lo es recuperar y adecuar conceptos y herramientas, que habrían sido minimizados por la doctrina.

Por lo tanto, como planteo del problema a investigar y siendo el valor de utilización económica uno de los componentes del valor recuperable, se proponen las siguientes ideas generadoras:

- ¿Es posible plantear la obtención del valor de utilización económica en las empresas industriales de la ciudad de Rosario?
- ¿Puede el mismo obtenerse a partir de los ingresos del periodo en estudio?

La hipótesis base sobre la cual gira la investigación es:

*El flujo de fondo generado en el periodo puede ser utilizado para aproximarse al valor recuperable de los bienes de uso en el mismo.*

## **Desarrollo**

Uno de los principales propósitos de este trabajo de investigación se orienta a la construcción de un dato, dado que no existen referentes empíricos sobre el mismo. Para ello, y dentro del ámbito de las empresas en funcionamiento, se establecerá un criterio lógico para dicha construcción y se elaborará un sistema que permita la obtención del dato buscado mediante la utilización del flujo de fondos del periodo en estudio.

Esto permitirá la utilización concreta del valor recuperable como valor límite de los bienes de uso, logrando de esa manera que los mismos estén mejor valuados, permitiendo mejores decisiones empresariales y, consecuentemente, se ayudará al usuario de los estados contables a comprender el camino seguido para llegar a comparar con los valores límites.

Dado que no existen antecedentes con respecto a la teoría específica de mi objeto de estudio, llevaré a cabo una investigación que A. Tecla y A. Garza<sup>4</sup>, llaman de tipo exploratoria, dado que deberé rastrear un tema poco estudiado, que servirá para identificar conceptos o variables y sus relaciones potenciales entre ellas. Y una vez establecidas las variables a estudiar las reseñaré y las mediré mediante un proceso descriptivo.

El primer interrogante que surge es qué significa valorar. Aquí es importante destacar con K. Lenk<sup>5</sup>, que “los productos de la mano del hombre se convierten, en el proceso de intercambio, en cosas autónomas, en objetos valiosos, que parecen poseer una dinámica propia, separada de la actividad humana. Las leyes anónimas del mercado aparecen como potencias ciegas, naturales, tras las cuales se ocultan en verdad relaciones de poder.

Todos los bienes que circulan en el mercado capitalista dejan de ser objetos intuitivamente concretos para cristalizarse como mercancías. La forma de valor de éstas no es percibida como expresión de relaciones sociales sino como propiedad de las cosas mismas. Por analogía con esta fetichización del mundo de las mercancías, los productos del pensamiento humano son cosificados como fuerzas autónomas que parecen dirigir la historia.”.

Por lo tanto resulta evidente que conforme manifiesta M. Allais “la ciencia sólo puede progresar si cuestiona constantemente verdades establecidas y deja florecer ideas nuevas sugeridas por la intuición creadora. Pero todo progreso científico real choca con la tiranía de las ideas dominantes en los “establishments” de los que emanan. Cuanto más difundidas están esas ideas dominantes, más se encuentran de un modo u otros enraizadas en la psicología de los hombres, y más difícil es que se admitan conceptos nuevos por fecundos que puedan resultar a la larga”<sup>6</sup>.

Vista la importancia del entramado social en el establecimiento de un valor y la poca objetividad del concepto, trataré de avanzar desde el punto de vista de las Ciencias Económicas. Valorar, entonces, se constituye en establecer valores monetarios a un determinado elemento del patrimonio. La asignación diferirá según sea el criterio de valuación elegido.

Por ello, para poder elaborar un sistema de información que cumpla los objetivos previstos, es necesario precisar algunos conceptos importantes, para lo cual utilizaré como criterio de clasificación el grado de vinculación del costo con la unidad de costo.

Para determinar el costo de los bienes producidos por una empresa industrial, hay que tener claro las definiciones que siguen, efectuadas por el Doctor A. R. Yardín<sup>7</sup>:

## Definiciones

*Costo Directo*: es aquel cuya incurrencia puede ser identificada con una unidad de costo.

El contador público E. N. Cartier<sup>8</sup>, aclara el concepto diciendo que “son aquellos cuya relación con la unidad de costeo, por su naturaleza o funcionalidad, es evidente, clara e inequívoca, lo que permite su apropiación o imputación a aquella en forma inmediata o precisa, con prescindencia de su comportamiento respecto de los cambios en los volúmenes de actividad posibles, previstos o reales.

*Costo indirecto*: aquel cuya incurrencia no puede ser identificada con una unidad de costo.

Según el contador público E. N. Cartier<sup>9</sup> “son aquellos que no pueden relacionarse, vincularse o identificarse con una unidad de costo determinada, por su naturaleza o por razones funcionales, en forma evidente, clara e inequívoca, con prescindencia de su comportamiento ante cambios en los volúmenes de actividad posibles, previstos o incurridos, lo que impide su apropiación o imputación a aquella en forma inmediata o precisa, o que aún cumpliendo aquellas condiciones, por razones de economía del sistema o por su poca relevancia no resulta aconsejable su apropiación directa”.

Siguiendo el grado de vinculación con el volumen de actividad, se llega a la siguiente clasificación:

*Costo variable*: aquel cuya incurrencia está ligada por una relación causal con el volumen de actividad, presentándose como una función directa de ésta.

Según E. N. Cartier<sup>10</sup>, “Lo que da el verdadero carácter de variable al costo de cualquier factor es la sensibilidad que su cuantía total *real* tenga respecto de los volúmenes de actividad y no la sensibilidad que tenga la cuantía total *aplicada*. Con este criterio, resultaría sencillo justificar el carácter variable de la totalidad de los ítems del costo”

*Costo estructural*: aquel cuya incurrencia está ligada por una relación causal con el mantenimiento de una cierta estructura de la empresa.

Estos costos, son los fijos y E. N. Cartier<sup>11</sup> los define como aquellos que en su cuantía total permanecen constantes en el tiempo, por las características de los factores productivos que los generan o bien por razones de decisión o planeamiento en términos temporales y a los que no afectan cambios en los volúmenes incurridos o reales de actividad”.

Por lo tanto, una combinación de las clasificaciones anteriores nos permite afirmar que existen:

Costos directos variables  
Costos indirectos variables  
Costos directos fijos  
Costos indirectos fijos

Los *costos directos variables* son los que están estrechamente relacionados tanto con la unidad producida, dado que son directos, como con el volumen de producción, dado que son variables. Son los típicos costos de producción

Los *costos indirectos variables* no guardan relación con la unidad producida, pero están estrechamente ligados con el volumen producido y forman también parte de la producción.

Los *costos indirectos variables*, si bien están relacionados con la unidad de producción, no guardan correspondencia con el volumen, dentro de límites razonables. Estos costos son considerados costos de una línea de producción, pero no de una unidad de producción individual.

Los *costos indirectos fijos* no guardan relación ni con la unidad producida ni con el volumen de actividad. No son costos de producción sino costos de estructura.

En realidad, afirma el Doctor A. R. Yardín<sup>12</sup>, “todos los costos varían en función directa con el volumen de actividad, solo que algunos de ellos lo hacen respondiendo a las menores variaciones de la producción (materia prima directa, por ejemplo) y otros varían a saltos más grandes, es decir, cuando el volumen de producción pasa de un cierto nivel a otro”.

“Hasta los costos considerados fijos por excelencia, como la amortización de una máquina o el alquiler de un inmueble, lo son tan sólo para un volumen de producción dado, una vez superado el cual, se hará necesario comprar otra máquina o alquilar otro edificio”.

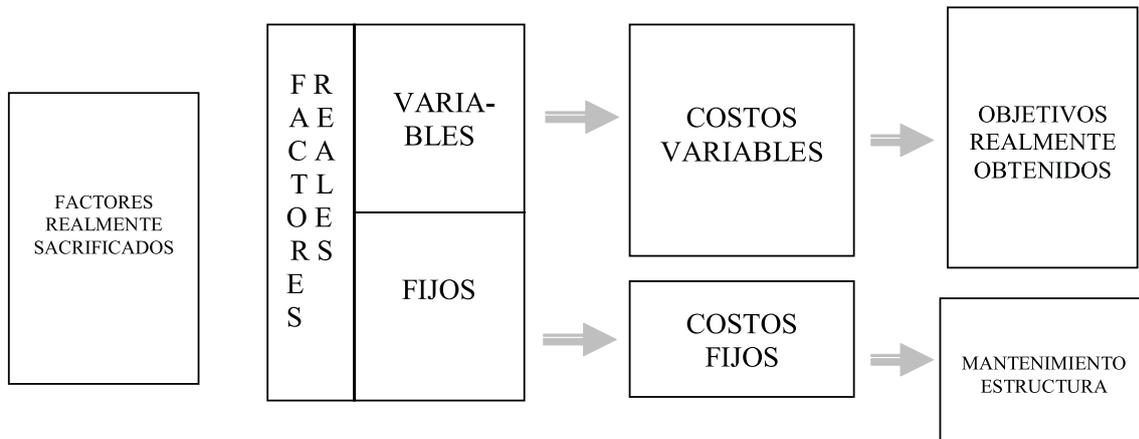
Por lo tanto, un costo debe ser considerado fijo solamente haciendo referencia a una cierta estructura de la empresa. De allí que suele denominárselos costos estructurales

### **Análisis y esquema de trabajo**

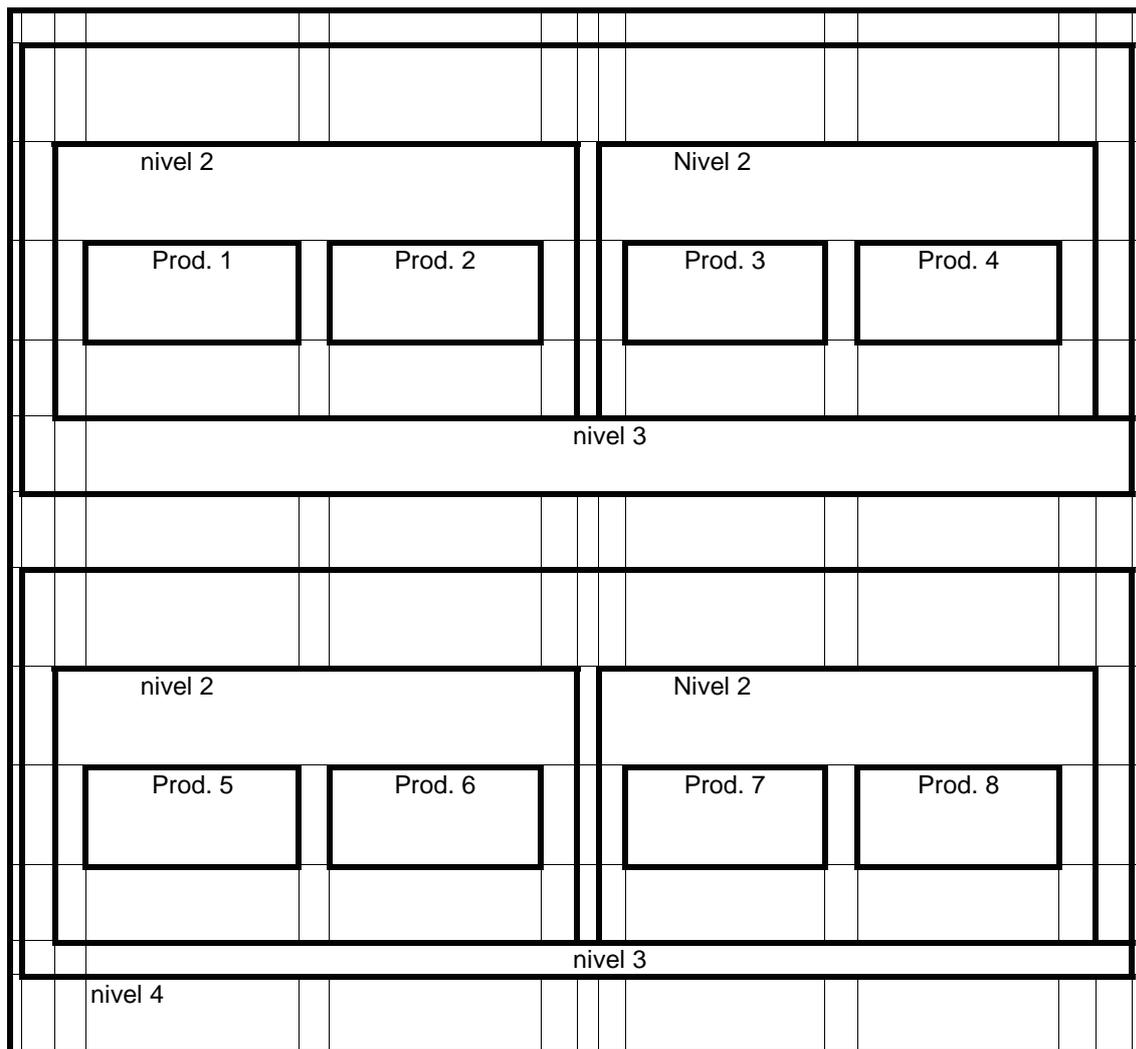
Basaré mi análisis en el criterio de costeo variable, que reconocería su origen en un artículo de J. N. Harris, publicado en 1936, denominado “¿Cuánto ganamos el mes pasado?”<sup>13</sup>.

Este criterio, es sostenido por importantes estudiosos del tema, entre ellos el Doctor A. Yardín<sup>o</sup>, quien ha manifestado: “Quienes desde hace cuarenta años venimos predicando sus ventajas, no podemos menos que sentir una sensación de frustración frente a lo que consideramos como una incomprensión de la profesión que, en buena medida, ha contribuido al desprestigio de la Contabilidad tradicional como herramienta útil para la adopción de decisiones empresariales”.

Trabajaré entonces con un esquema del siguiente tipo<sup>15</sup>:



De manera tal que podré pensar una empresa industrial como un boceto como el que sigue<sup>16</sup>:



Los niveles estarán determinados por su mayor o menor grado de relación con el producto, por lo que se puede establecer:

- Nivel uno: Línea
- Nivel dos: Sección
- Nivel tres: Departamento

El último nivel, en este caso el número cuatro representa la estructura de la empresa.

Por lo tanto, pensaré una estructura informacional de las siguientes características<sup>17</sup>:

PRODUCTO	1		2		3		4	
CANTIDADES VENDIDAS	X		x		x		X	
COSTO VARIABLE UNITARIO	X		x		x		X	

TIPOS DE ASIGNACIÓN	1	SEC.Q	2	DEP.A	3	SEC.R	4	GRALES
VARIABLE PRODUCTO	X		x		x		X	
FIJO DIRECTO LÍNEA	X		x		x		X	
TOTAL POR LÍNEA(Nivel 1)	X		x		x		X	
LÍNEAS POR SECCIÓN		x				X		
FIJO DIRECTO SECCIÓN		x				X		
TOTAL POR SECCIÓN(Nivel 2)		x				X		
SECCIONES POR DEPART.				x				
FIJO DIRECTO DEPART.				x				
TOTAL POR DEPARTAMENTO(Nivel 3)				x				
TOTAL DEPARTAMENTOS								X
FIJO GENERAL								X
TOTAL EMPRESA ( Nivel 4 )								X

Basándome en este esquema, voy a entender como contribución marginal a la diferencia positiva entre el valor neto de realización y el costo variable:

$$\text{Precio venta} - \text{Costo variable} = \text{Contribución marginal primer nivel}$$

$$\text{Contribución marginal primer nivel} - \text{Costo fijo directo del agrupamiento 1} = \text{Contribución marginal segundo nivel}$$

$$\text{Contribución marginal segundo nivel} - \text{Costo fijo directo del agrupamiento 2} = \text{Contribución marginal tercer nivel}$$

$$\text{Contribución marginal tercer nivel} - \text{Costo fijo directo del agrupamiento 3} = \text{Contribución marginal cuarto nivel}$$

*Contribución marginal cuarto nivel - costo fijo directo del agrupamiento n = contribución nivel n + 1*

*Contribución marginal nivel n + 1 - Costo fijo general = Resultado neto*

Para acercarme a mi propuesta, es necesario desglosar los costos fijos de cada nivel de manera tal de pensar en:

\* *Otros costos fijos del nivel*

\* *Amortizaciones del nivel*

Entiendo entonces por otros costos fijos del nivel, a todos los costos fijos que pueden imputarse al mismo, sin tener en cuenta las amortizaciones de los bienes de uso de dicho nivel.

Surge entonces una nueva variable que es necesario definir.

Voy a llamar *contribución marginal asterisco ( Cmg\*)* a la resta entre la contribución marginal de cada nivel y los otros costos fijos del mismo.

De esta manera llego al esquema de trabajo para el diseño del sistema, que puede observarse seguidamente:

**ESQUEMA DE TRABAJO PARA EL DISEÑO DEL SISTEMA**

	1	2	3	4	5	6	7		
CANTIDADES	X	X	X	X	X	X	X		
VALOR DE REALIZACIÓN	X	X	X	X	X	X	X		
COSTO VARIABLE UNITARIO	X	X	X	X	X	X	X		

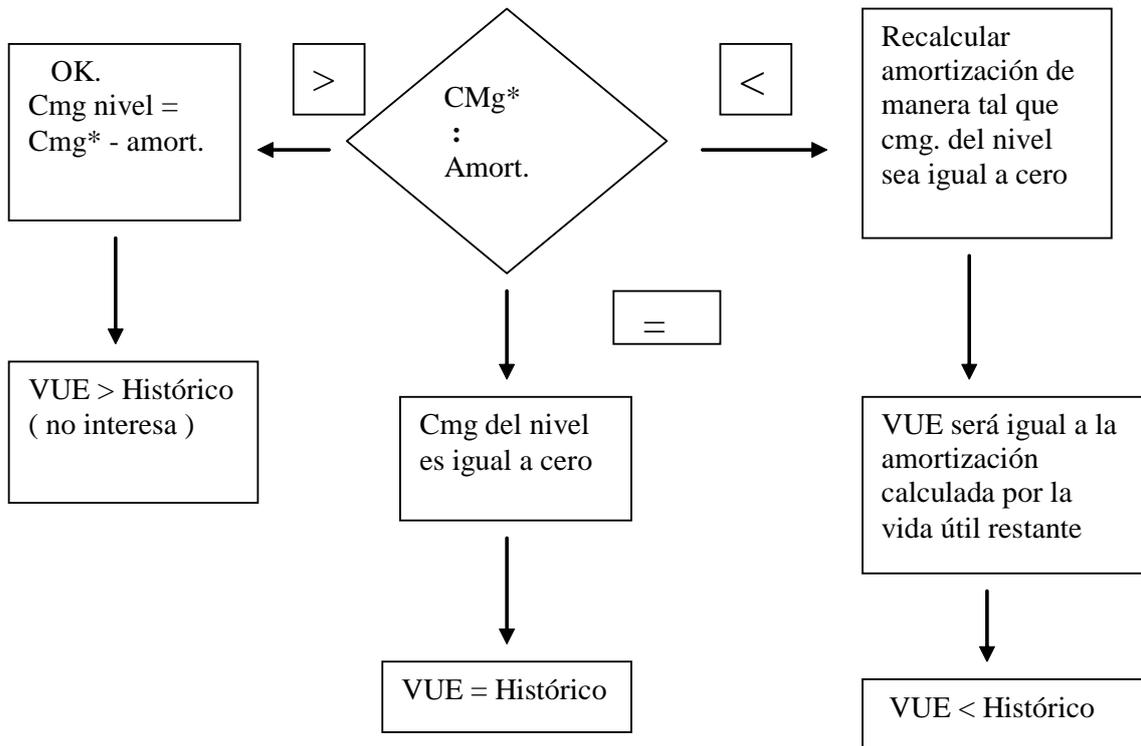
TIPOS DE COSTOS	1	SEC.Q	2	DEP.A	3	SEC.R	4	GRALES	5	SECS	6	DEP.B	7	SEC.T
INGRESOS POR VENTAS	X		X		X		X		X		X		X	
COSTO VARIABLE PRODUCTO	X		X		X		X		X		X		X	
CONT.MARGINAL 1er. NIVEL	X		X		X		X		X		X		X	
OTROS FIJOS DIRECTOS	X		X		X		X		X		X		X	
Amortización Bien uso 1	X													
Amortización Bien uso 2	X													
Amortización Bien uso 3			X											
Amortización Bien uso 4					X									
Amortización Bien uso 5					X									
Amortización Bien uso 6							X							
Amortización Bien uso 7									X					
Amortización Bien uso 8									X					
Amortización Bien uso 9											X			
COSTO FIJO DIRECTO LÍNEA	X		X		X		X		X		X		X	
CONT.MARGINAL 2do. NIVEL														
CONT.MARG.CONJUNTA 2do. NIVEL	X				X				X				X	
OTROS COSTOS FIJOS DIRECTOS	X				X				X				X	
Amortización Bien uso 10	X													
Amortización Bien uso 11					X									
Amortización Bien uso 12									X					
Amortización Bien uso 13													X	
CONT.MARGINAL 3er. NIVEL			0				0				0			0
CONT.MARG. CONJUNTA 3er. NIVEL					0								0	
OTROS COSTOS FIJOS DIRECTOS			X									X		
AMORTIZAC VARIAS DPTO			X									X		
CONT.MARGINAL 4to. NIVEL			X									X		
CONT.MARG. CONJUNTA 4to. NIVEL								X						
FIJO GENERAL							X							
Amortización Bien uso n							X							
Amortización Bien uso n + 1							X							
RESULTADO NETO TOTAL							X							

El agrupamiento 1 es, por ejemplo, la línea de producción, el agrupamiento 2, la sección, el agrupamiento 3 el departamento y así sucesivamente hasta llegar al costo fijo de la estructura determinada para el nivel de producción de la empresa.

Establecido el esquema de trabajo, comenzaré con el diseño del sistema.

### Lógica del sistema

Sobre la base de lo expuesto, determino la lógica del sistema conforme al siguiente diagrama:



Este desarrollo lógico, si bien no demuestra la hipótesis en el sentido de determinar una consecuencia lógica de la evidencia, hace razonable aceptarla.

Recibido: 24/04/06. Aceptado: 20/05/06

### NOTAS

- <sup>1</sup> HÚBER, G. L. *El valor recuperable. Lineamientos para su determinación. Una propuesta: El valor recuperable integral*. Investigación ganadora del Premio Arévalo, 1998. pp. 29 y 30.
- <sup>2</sup> YARDÍN, A. R. "Reflexiones sobre la interpretación del significado de las depreciaciones de bienes de uso. Área Técnica. Comisión 2" en *XX Jornadas universitarias de contabilidad*. Rosario, 1999, p. 191.
- <sup>3</sup> YARDÍN, A. R. "Buscando definir el verdadero significado económico de las depreciaciones. VII Congreso del Instituto Internacional de Costos" en *II Congreso de la Asociación Española de Contabilidad Directiva*.

- Universidad de León. España. 2001. Material recibido del autor vía e-mail.
- <sup>4</sup> TECLA, A. y GARZA, A. *Teoría, métodos y técnicas de la investigación social*. México, Cultura Popular. 11<sup>o</sup> reimpresión. 1979, p. 46.
- <sup>5</sup> LENK, K. *El Concepto de Ideología, comentario crítico y selección sistemática de textos* Bs. As., Amorrortu, 1974, pp. 23 y 24.
- <sup>6</sup> GODTE, M. *De la anticipación a la acción, manual de prospectiva y estrategia*, Alfaomega, 1995, pp. 20 y 21.
- <sup>7</sup> YARDÍN, A. R. “Aportes para el logro de una precisión terminológica en torno a la clasificación de los costos” en *II Jornadas de Profesores Universitarios de Costos*. Tandil. Argentina. ( 1978):
- <sup>8</sup> CARTIER, E. N. “Categorías de costos – replanteo” en *XXIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos*. Rosario. Argentina. 2000.
- <sup>9</sup> *Ibídem*.
- <sup>10</sup> *Op. Cit.* 3. p. 155.
- <sup>11</sup> *Ibídem*.
- <sup>12</sup> YARDÍN, A. R. “Aportes para el logro de una precisión terminológica en torno a la clasificación de los costos” en *II Jornadas de Profesores Universitarios de Costos*. Tandil. Argentina. 1978.
- <sup>13</sup> HARRIS, J. N. “¿What did we earn last month?” en *Boletín* N<sup>o</sup> 10 de la National Accountants Cost Association. 1936.
- <sup>14</sup> YARDÍN, A. R. “¿Por qué razón es tan resistido por los Contadores el criterio del Costeo Variable?” en *XXIV Congreso IAPUCO*. Córdoba. Argentina. 2001.
- <sup>15</sup> Nota del autor: esquema de elaboración propia basado en el módulo Análisis Marginal dictado por A. R. Yardín en mayo-junio 2001. Rosario.
- <sup>16</sup> *Ibídem*.
- <sup>17</sup> *Ibídem*.

## BIBLIOGRAFÍA

- BACHELARD, G. *La Formación del Espíritu Científico*. Quinta edición. Buenos Aires. Argentina. Siglo XXI, 1976.
- BERMAN, M. *Todo Sólido se Desvanece en el Aire – La experiencia de la modernidad*. Quinta edición. Santa Fe de Bogotá. Siglo XXI, 1991.
- CARTIER, E. N.: “El costo del factor bienes de uso”. En *Revista del IAPUCO Costos y Gestión* Número 6, Diciembre, p. 45. 1992.
- CARTIER E. N. *Categorías de Costos. Replanteo*. Trabajo presentado al XXIII Congreso Argentino de Costos. Rosario. Argentina. 2000.
- FOWLER NEWTON, E. *Contabilidad Superior*. Buenos Aires. Argentina. Macchi. 1995.
- FRANCO RUIZ, R. *Contabilidad Integral – Teoría y normalización*. Armenia. Investigar Editores, tercera edición. 1998.
- FRONTI DE GARCÍA, L HELOUANI, R, *Bienes de Uso*. Argentina. Nueva Técnica. 1994.
- HARRIS, J. N. “¿What did we earn last month?” *Boletín* Número 10 de la National Accountants Cost Association. 1936.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI R., FERNÁNDEZ COLLADO, C. y BAPTISTA LUCIO, P. *Metodología de la Investigación*. México. Segunda edición. Mc.Graw Hill. Interamericana, 1998.
- HÚBER G. *El valor recuperable. Lineamientos para su determinación. Una propuesta: El valor recuperable integral*. Investigación ganadora del Premio Arévalo 1998. Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Santa Fe - Cámara II - Rosario. Argentina. 1998.
- KERLINGER, F. N. (1975): *Investigación del comportamiento: técnicas y metodología*. México, D. F. Nueva Editorial Interamericana. 1975.
- KERLINGER, F. N. *Enfoque conceptual de la Investigación del comportamiento*. México, D. F. Nueva Editorial Interamericana. 1979.
- KUHN, T. *La revolución copernicana*. Volumen 1. España. Orbis. 1978.
- LAKATOS, J. *Historia de la ciencia y sus reconstrucciones racionales*. España. Tecnos. 1982.
- LAUDON, K.C. y LAUDON, J.P. *Administración de los Sistemas de Información. Organización y Tecnología*. México. Prentice Hall Hispanoamericana. 1996.

- LENK, K. *El concepto de Ideología, comentario crítico y selección sistemática de textos*. Argentina. Amorrortu. 1974.
- OSORIO, O.M. *La capacidad de producción y sus costos*. Argentina. Macchi. 1987.
- POPPER, K. *El cisma en Física*. Madrid. España. Tecnos. 1985.
- SCARABINO J. C. *Activos intangibles, el puente hacia la Contabilidad del conocimiento*, Investigación ganadora del premio Arévalo 2000 - Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Santa Fe - Cámara II - Rosario. Argentina. 2000.
- SCARABINO J.C. *Enfoque lógico en Sistemas*, 2º Edición ampliada. Rosario, (Argentina), Keynes. 2001.
- SENGE P. y otros *La danza del cambio. Los retos de sostener el impulso en organizaciones abiertas al aprendizaje*. Colombia. Norma. 2000.
- TECLA, A. y GARZA, A. *Teoría, métodos y técnicas de la investigación social*. Reimpresión 11º. México. Cultura Popular. 1979.
- TUA PEREDA, J *La investigación empírica en contabilidad: La hipótesis de eficiencia del mercado*. Madrid. España. Icac. 1991.
- YARDÍN A. *Aportes para el logro de una precisión terminológica en torno a la clasificación de los costos*. II jornadas de Profesores universitarios. Tandil. Argentina. 1978.
- YARDÍN A. *Reflexiones sobre la interpretación del significado de las depreciaciones de bienes de uso*. Área Técnica. Comisión 2. XX Jornadas universitarias de contabilidad. Rosario. Argentina. 1999.
- YARDÍN, A. *Buscando definir el verdadero significado económico de las depreciaciones*. VII Congreso del Instituto Internacional de Costos. II Congreso de la Asociación Española de Contabilidad Directiva. Universidad de León. España. 2001.
- YARDÍN, A. *¿Por qué razón es tan resistido por los Contadores el criterio del Costeo Variable?*. XXIV Congreso Argentina de Profesores Universitarios de Costos. Córdoba. 2001.

# PROGRAMAS DE DESVINCULACIÓN ASISTIDA POR LA EMPRESA

Flavia Rebai\*

**RESUMEN:** En ciertos períodos, especialmente en épocas de crisis, muchas empresas emprenden un proceso de decrecimiento para poder enfrentar las turbulencias del cambiante entorno. Uno de los elementos más susceptibles frente a estos efectos es el personal con que cuenta la empresa. Las prácticas a las que más se recurre, cómodas para desafectar de su trabajo a las personas son: reducciones de jornada, cuando se perciben esperanzas de recuperación de la normalidad, suspensión de la jornada de trabajo, cuando se produce una interrupción temporal, vacaciones colectivas por ejemplo y término del contrato de trabajo, obviamente la forma más traumática, porque priva al trabajador de su fuente laboral. Se mencionan además brevemente otras formas o prácticas de desvinculación. Actualmente los procesos de apoyo u orientación son conocidos con la expresión *outplacement*. El *outplacement* o desvinculación programada, es entonces un proceso de asesoría, apoyo, orientación y capacitación dirigido a la persona por egresar o ser transferida para la búsqueda de un nuevo empleo o actividad de calidad, nivel y condiciones similares a las de su anterior ocupación, en el menor tiempo posible. El *outplacement*, puede significar una importante contribución a la continuidad del empleo, es decir, no sólo la transición de una organización a otra sino además, ayudar a las personas a mejorar la calidad de su empleo y a las organizaciones a incorporar las formas técnicas de desvinculación, y con ello políticas de mantenimiento y mejora de la moral, que incidan positivamente sobre la productividad y el clima interno organizacional.

**Palabras claves:** autoestima - desvinculación - reinserción laboral - etapas de aplicación

**ABSTRACT:** *Company-Aided Displacement Programs*

At certain times, mainly in times of crisis, many companies undergo a downsizing process in an attempt to face the challenge posed by critical changes in the environment. Undoubtedly, these effects are likely to impinge on their personnel. There are a number of widely used, handy displacement processes, such as: shorter work schedules, temporary redundancies, group vacations and termination of services. The latter is the most traumatic process as it deprives employees of their jobs. Brief reference is made to other kinds of practices. At present, support or guidance processes are referred to as *outplacement*. Outplacement or programmed displacement becomes a coaching, awareness and training process for either displaced employees or for those seeking new and meaningful employment (similar status and qualifications) as soon as possible. *Outplacement* may prove highly beneficial for employment continuity as it involves career transition between organizations. In addition, it may help employees realize their skills and value in the marketplace. Organizations can benefit from the incorporation of formal displacement techniques which help employees to deal with their anger and frustrations, be more pro-active and operate in a more positive atmosphere.

**Key words:** self-esteem - desvinculación - reinserción laboral - etapas de aplicación

---

\* Flavia Rebai es licenciada en Relaciones Laborales por la UCEL. El presente artículo es parte de su trabajo final.  
E-mail: flavia@qsnetwork.com

## Introducción

La organización configura un grupo humano complejo que actúa dentro de un contexto témporo-espacial concreto y deliberadamente constituido para la realización de fines y necesidades específicas.<sup>1</sup>

Se conoce sobre la misión de la empresa en la sociedad. Se ha hablado sobre su misión económica y también, cada vez con mayor énfasis, sobre su contribución a la sociedad. Ello significa satisfacer necesidades sociales, relacionadas con un comportamiento moralmente responsable y a una contribución en los asuntos que los individuos por sí solos no pueden abordar.

El concepto de *responsabilidad social* de la empresa ha venido evolucionando desde que Milton Friedman<sup>2</sup> expresó su desacuerdo con la doctrina de la responsabilidad social. Desde entonces el concepto ha venido imponiéndose y refutando su ya clásica afirmación de que la principal responsabilidad social de una empresa es producir el rendimiento sobre la inversión.

Pero la actuación de las empresas no solo se manifiesta en la actividad comercial o en la prestación de un servicio. Los efectos de sus acciones son juzgados en diversos planos, como por ejemplo los ecológicos, sociales, políticos, etc. También es el caso de la discontinuidad de la relación laboral dispuesta por la empresa, que es el objeto de interés en este trabajo.

El concepto de responsabilidad social puede ser interpretado como el compromiso que las organizaciones tienen para con la comunidad, refiriéndose a las diferentes acciones tomadas por la empresa para maximizar el impacto de sus contribuciones en tiempo, productos, servicios, influencias, administración del conocimiento y otros recursos que son dirigidos a las comunidades en las cuales se opera.

El trabajo constituye en nuestra cultura económica una forma de vinculación social y económica de carácter vital. Su pérdida, especialmente cuando es repentina, trae consigo una serie de reacciones emocionales negativas para la persona que la experimenta.

Quien pierde su empleo, pierde bruscamente el estado de seguridad. Si bien la pérdida del empleo produce en forma inmediata un problema económico, también provoca dificultades familiares, hostilidad en los que lo rodean, pérdida de prestigio y de estima en sí mismo.

Por todo esto, una política de desvinculación laboral es tan importante como la política de selección de personal. Ambos son momentos extremos en la vida laboral de un trabajador.

La euforia, al ser elegido entre los postulantes, genera un sentimiento de “el mejor”. La desvalorización, al ser elegido para abandonar la empresa, produce un sentimiento de ser “el peor”<sup>3</sup>.

La realidad en el ámbito laboral no refleja estos sentimientos extremos, por ello deberá ser responsabilidad de la empresa el tratamiento de la desvinculación laboral.

Las políticas de personal que piensan fundamentalmente en el apoyo a aquel colaborador que necesita una ayuda especial por la situación difícil que tiene que afrontar debido a los efectos de una decisión no tomada por él mismo, son simultáneamente un

mensaje que la organización le da a todos aquellos que continúan brindando sus servicios a la misma<sup>4</sup>.

Entonces: *¿Actualmente qué rol puede desempeñar la empresa cuando ésta toma la decisión de desvincular personal?*

Una manera de contemplar la situación de los empleados que la empresa decide desvincular es mediante la implementación de programas de desvinculación asistida por la empresa, que ofrecen a los afectados estrategias para la búsqueda de un nuevo proyecto laboral, sea en relación de dependencia o no, de acuerdo con las aptitudes personales e intereses particulares sobre el porvenir.

Estos programas, que desarrollaré luego en profundidad, tienden a suavizar los efectos de la dolorosa situación que deben enfrentar ambas partes, tanto quien debe informar la desvinculación como la persona desvinculada.

*En los procesos de desvinculación del personal dispuestos por las empresas, las mismas deben implementar un rol facilitador con el fin de posibilitar la pronta reinserción laboral y social de sus ex empleados.*

Cuanto más tiempo se hallen en inactividad, más improbable será que se reinserten en la sociedad.

La preocupación por la formación y el retorno de los desempleados y excluidos del mercado de trabajo es imperativa porque su número es creciente y son cada vez menos los que pueden acceder a la educación que actualmente el mercado laboral y la sociedad demandan, amenazando así el desarrollo de la sociedad de la cual todos formamos parte.

En este ámbito, las empresas deberán tener mayor interés porque la política del empleo, de desarrollo y de adaptación de los recursos humanos se replantee con perspectivas más amplias, colaborando así con el desarrollo de los trabajadores.

Desde el punto de vista del trabajador, el derecho a la formación permanente constituye una herramienta indispensable. El derecho a la formación continua y el derecho a las medidas de reorientación, de readaptación y de reconversión garantizan la continuidad de su vida profesional y contribuyen a reducir la duración de los períodos de inactividad laboral.

Resulta indispensable una articulación entre las políticas de formación, de orientación y de empleo y las de desvinculación.

La continuidad de la formación del empleado por parte de la empresa debe situarse durante y después de finalizada la relación laboral a los efectos de posibilitar la pronta reinserción social y laboral.

## **La autoestima del empleado en el momento de la desvinculación**

### **a- Noción de autoestima**

El autoconcepto y la autoestima regulan los comportamientos, son objeto de aprendizaje por parte del sujeto, se modifican con el desarrollo y la experiencia, están al servicio de la elaboración de proyectos de vida, así como para poder encontrarse con uno mismo<sup>5</sup>.

## **b- Impacto emocional, autoestima, pérdida y duelo**

Muchas son las actividades que mediatizan la relación de los individuos con la sociedad, una de ellas es el trabajo. Así como el individuo se siente tratado en el trabajo, puede sentir que lo trata la sociedad. De ese modo, la desocupación vulnera los lazos de contingencia que los individuos tienen, a través del trabajo, con la sociedad.

El ser humano requiere trabajar no sólo para resolver las necesidades apremiantes de la vida, sino que necesita hacerlo en un nivel en consonancia con sus propios límites, intereses y capacidades internas. Cuando esta relación es equilibrada, el trabajo se transforma en un poderoso factor objetivamente moldeador de la propia identidad<sup>6</sup>.

La pérdida o interrupción del trabajo le produce a la persona afectada frustraciones y consecuencias altamente negativas, dependiendo de su posición social, edad, sexo, situación familiar, etcétera.

La pérdida no anticipada, involuntaria, del trabajo caracteriza un evento de la vida, negativo con la potencialidad de ser, disruptivo en las actividades individuales usuales, y causa un considerable desajuste de la conducta individual.

El cambio repentino producido por esta pérdida adquiere una tonalidad negativa al afectar (por lo repentino e impredecible) la posibilidad de asimilación a los esquemas familiares y estables con que se enfrenta la vida. Produce la ruptura del equilibrio brindado por la posibilidad de predecir el futuro y ubicarse así ante él.

## **c- Comprender el contexto para lograr una pronta reinserción laboral**

Luego del shock inicial al que empuja la pérdida de un trabajo, que confunde y desestructura -y más aún cuando el período de desempleo se prolonga-, se incrementa en el individuo una impresión de fracaso y la experiencia de sentimientos diversos de pena, dolor, que acentúan el cuadro depresivo.

Las dificultades de un proceso de búsqueda son parte de la realidad por la falta de fuentes de trabajo, a la que se suman las exigencias de nuevas tecnologías, metodología y comportamientos que hoy son requeridos para cualquier puesto de trabajo.

Los que luego de la pérdida de su fuente de trabajo buscan una reinserción, tienen serias dificultades por los siguientes motivos:

- No mantienen el estado de ánimo necesario para encarar con persistencia y objetividad una búsqueda laboral, que, probablemente pueda durar algún tiempo.
- No saben utilizar aquellas metodologías y técnicas, hoy imprescindibles para afrontar con mayores probabilidades los procesos de selección.
- No se han capacitado y/o actualizado en las técnicas de trabajo que requieren las empresas actualmente.

## **¿Cómo debe desenvolverse la empresa ante la comunicación de un despido?**

### **1) Decir la verdad**

Los motivos deben estar claramente expuestos. No se deberá andar con rodeos ni buscar excusas o falsas explicaciones sobre la decisión.

### **2) No discutir ni debatir**

Si la decisión de desvinculación está tomada, lo mejor es comunicarla lo más rápidamente posible, sin entrar en disquisiciones que no aportarán nada a ninguna de las partes. Si la decisión está tomada, tampoco deben dejarse “puertas abiertas” que generen falsas expectativas en el empleado despedido.

### **3) Manejar los afectos**

Si bien la decisión es traumática tanto para el que la comunica como para el que recibe la noticia, es evidente que el despedido lleva la peor parte. Es importante que no se reprima la expresión de dolor del empleado desvinculado, y que al mismo tiempo se lo ayude brindándole un espacio de contención y escucha. Decirle al despedido “esto también es difícil para mí” no ayuda en la comunicación de la decisión.

### **4) Comprometerse con la decisión**

Es importante no disociarse con la decisión, expresando que uno está en desacuerdo con la misma. El que comunica el despido debe tomar la decisión como propia y transmitirla de manera clara. No es correcto decir que uno es el que transmite la decisión de otra persona, aunque esto sea realmente cierto. El empleado despedido puede sentir que, en realidad, no tiene con quién hablar.

### **5) Técnicas que puede utilizar la empresa para con el ex empleado una vez realizada la desvinculación**

Para manejar el despido de la manera menos traumática posible, se pueden utilizar diversas técnicas.

Una de ellas es el *outplacement* o los llamados programas de desvinculación asistida por la empresa.

Cuando la empresa debe reducir su fuerza de trabajo, otra de las opciones que elige son los *programas de retiro voluntario*.

Generalmente las empresas ofrecen estos planes ante la necesidad de redimensionarse como consecuencia de un alto costo de la estructura de personal, debido a cambios tecnológicos (menor necesidad de recursos humanos) o a un momento coyuntural en respuesta a una declinación de la demanda del mercado.

Los planes están pensados para apuntar a que determinados empleados tomen el beneficio y otros no, de manera que la empresa logra desvincular a los empleados que ya no se consideran útiles y conservar a los que le parecen valiosos.

Los empleados que toman el retiro pueden hacerse de un pequeño capital (mayor al de una indemnización por despido) para iniciar su propio emprendimiento.

Los aspectos que deberán tratarse en cualquier plan, de sumo interés para el colaborador, son a modo descriptivo los siguientes: información sobre planes de pensión, seguro de vida, seguros de salud, información sobre temas financieros cuando se entregan sumas de dinero importantes que el trabajador no está habituado a poseer.

En esta fase también es importante el asesoramiento para iniciar su propio emprendimiento.

El despido es una situación difícil que hay que manejar de manera profesional. No es conveniente para quien lo comunica identificarse con la persona que está siendo desvinculada, pero sí manejar los criterios de la empresa de manera clara y concreta.

### **La importancia de la negociación con el empleado en el momento de la desvinculación**

Cuando una persona se encuentra ante una situación de negociación laboral enfrenta una circunstancia en la que tiene un objetivo que quiere alcanzar, cuyo grado de éxito va a depender de sus propias acciones, y de las de la otra persona. La formación profesional, la personalidad, la educación y la condición social son algunos de los factores determinantes de las conductas de los seres humanos.

En el ámbito de la empresa, cuando llega el momento de la negociación, es cuando la influencia de todos estos factores se pone de manifiesto y un conflicto deberá manejarse.

Cabe destacar que en esta situación particular es el empleador el que posee toda la información, dado que es él quien ha tomado la decisión (por diversas causas) de la desvinculación. Por eso cuando se le informa al empleado, debe el empleador tener una actitud pasiva, pero firme, en la comunicación de la decisión.

La implementación de políticas de egreso puede ser un elemento beneficioso para ambas partes, las cuales deben estar convencidas de encontrar ventaja en la decisión final.

En estos casos es importante discernir entre los intereses laborales y los personales a fin de saber cómo y sobre qué actuar. Un óptimo intercambio de información podría agregar nuevas facetas para solucionar el problema, así como la argumentación con ventajas y desventajas de las diferentes propuestas.

En este momento, el acercamiento y la presentación de soluciones posibles permitirán calmar la ansiedad del empleado, dado que en ese momento se hace muy difícil pensar en su situación futura.

### **La desvinculación asistida y la continuidad en el empleo**

#### **a- Ámbito de aplicación**

El *outplacement* (Opc) se sitúa en una posición post-empleo que comienza con el despido de la persona.

Actualmente las empresas que lo utilizan lo aplican exclusivamente a niveles de conducción, cargos de jefaturas y supervisión, desvinculados, en un diseño de trabajo de asistencia individual.

La tendencia puede ser que estas prácticas sean un elemento sólido en las políticas de desvinculación para implementar en todos los niveles de la organización, especialmente en aquellos con un nivel más bajo de calificación.

Existen en la evolución del Opc dos puntos claves:

- a) El momento en que se inicia el proceso
- b) La significación del despido o el distrato laboral, de los afectados por la desvinculación.

El Opc debe constituir una función permanente del área de recursos humanos de la organización, no una acción aislada u ocasional.

### **b- Características de una política de desvinculación programada**

La desvinculación es una acción profesional de la organización, de carácter administrativo, que se aplica a trabajadores desvinculados en tiempo y forma determinados.

Está destinada a desbloquear situaciones de estancamiento laboral, eliminando el costo que significa postergarlas una y otra vez.

Procura un cierto consenso de los actores organizativos, disminuyendo posibles deterioros del clima laboral y de la productividad.

Constituye parte natural de las políticas generales sobre recursos humanos de la organización.

Debe ser transparente y asegurar su difusión a la totalidad de los miembros de la organización.

Debe involucrar activamente a la dirección superior de la organización.

Debe evitar la descapitalización de los recursos humanos, considerando el interés de la empresa.

Debería aceptar el imperativo moral de apoyar con medios y herramientas nuevas la reinserción de los trabajadores que deben abandonar la organización.

De manera preferente, debe dirigir los apoyos del Opc, a los grupos profesionales con mayores dificultades en el mercado de empleo.

### **Objetivos de los programas de *outplacement* (Opc)**

- \* Contribuir a disminuir al mínimo posible la duración del período de inactividad del desvinculado.
- \* Proporcionar respaldo técnico-profesional en el momento del egreso o despido, convirtiéndolo en un proceso administrativo, integrado de forma natural a la vida organizativa.
- \* Apoyar a los directivos o ejecutivos que deban efectuar el despido.
- \* Evaluar y facilitar medios a los trabajadores desvinculados para su reinserción o reconversión laboral o su autoempleo de acuerdo a sus capacidades.

- \* Mejorar la calidad de vida durante la jubilación y disminuir el temor a la jubilación anticipada.
- \* Desarrollar en forma completa la gestión de los recursos humanos en la empresa.

## Modelos de trabajo

La aplicación del *outplacement* puede exponerse en dos modelos de trabajo, los cuales se diferencian según quienes efectúan la acción profesional pertenezcan o no a la organización que realiza la desvinculación.

### - Modelo de trabajo interno:

En el primer caso, es decir de carácter interno con los propios recursos de la organización, se realiza una entrevista general con el empleado desvinculado destinada a aconsejarlo, asistirlo (*counseling*), la cual es voluntaria, y una posterior orientación para la *campana de búsqueda de empleo*.

Aunque los costos sean reducidos no es aconsejable.

Una de las limitaciones que puede presentarse es la contradicción que podrían observar los trabajadores entre quien despide y, a la vez, aconseja, lo que afectaría la credibilidad.

Además, puede plantearse un razonable temor a la escasa confidencialidad sobre la información referida al desvinculado y cierta resistencia por parte de los ejecutivos a ser aconsejados por miembros del grupo que en algún momento previo, dirigían o tenían relación.

### -Modelo de trabajo externo:

En el segundo caso, se efectúa un programa con un equipo de especialistas en recursos humanos externos, que realizan un programa más completo: *apoyo y reconstitución del autoconcepto y la autoestima, asesoramiento para la transición, evaluación de potencial, desarrollo de objetivos laborales y conducción de una campana de búsqueda de empleo*, la cual, en todos los casos, es responsabilidad y tarea esencial del desvinculado.

## Etapas generales de aplicación

Se admiten diferentes fases o etapas en la aplicación de un programa integral de *outplacement*, cada una de estas etapas o fases a su vez puede ser diferenciada en subetapas, lo que facilita la estructura del plan de acción.

En general, pueden distinguirse las siguientes:

- a) *Análisis funcional de la situación y condiciones del egreso.*
- b) *Intervención propiamente dicha.*
- c) *Seguimiento y evaluación*

### **a) Análisis funcional de la situación de egreso**

Durante esta fase se estructura el programa, se diseña una política de actuación, se proponen los objetivos y criterios de éxito, se establece la envergadura del mismo, se identifica a los posibles usuarios del programa y se desarrolla la planificación completa de éste.

Como primera medida se analiza la situación de egreso para así dar inicio a la implementación de los programas de desvinculación asistida.

Esta fase puede dividirse en los siguientes puntos:

Último empleo o cargo:

Constituye el punto de partida del proceso de apoyo y orientación, en el cual se evalúa la experiencia laboral, los hábitos de trabajo y la disciplina personal.

*Reconfiguración profesional:*

Considerando los datos obtenidos en la fase anterior se inicia un proceso de reorientación y preparación, en el cual se consideran las metas profesionales y los intereses individuales del participante.

*Evaluación de los conocimientos y de la personalidad:*

Se evalúan en este punto el potencial, el desarrollo profesional, sus fortalezas, debilidades y las expectativas de la persona, y el eventual grado de ajuste entre estas variables y las anteriores.

### **b) Intervención**

Esta es la fase activa del programa que sigue inmediatamente después de efectuada la difusión. Se aplican las evaluaciones psicométricas y se desarrollan las actividades de rediseño profesional individual o colectivo junto con las acciones para el desarrollo de actividades independientes o salidas por causas naturales (jubilación anticipada o no).

Es el momento para armonizar las demandas del mercado con las potencialidades de los desvinculados.

Se consideran, además de la evaluación, estrategias de autoayuda, desarrollo de habilidades de búsqueda de empleo, red de contactos personales, modelado conductual, *feedback* y apoyo psicológico.

Las intervenciones psicológicas actuales conceden, gracias a la investigación efectuada, un gran valor a la administración de la autoestima.

El nivel de autoestima puede predecir:

a) Las fuentes que la persona utilizará para buscar empleo.

b) La evaluación que efectuarán las personas que realizan entrevistas de reclutamiento y la satisfacción con la búsqueda.

a) La aceptación precoz de ofertas de trabajo.

b) La permanencia en el empleo.

Al comienzo de la intervención es necesario evaluar el nivel de autoestima de los participantes, pues la baja autoestima es generalmente asociada con escasas habilidades sociales y reducida iniciativa.

Una vez evaluadas las personas y orientadas en función de sus aptitudes y conocimientos, y del mercado de empleo potencial de su zona, se desarrollarán las actividades habilitantes para una nueva actividad, los cuales podrán ser de carácter específico o general.

Al armonizar todas las características anteriores y obtener resultados positivos, éstos pueden constituirse en un nuevo empleo o un trabajo en forma independiente.

Se habla de *reconversión* cuando el esfuerzo profesional se dirige, después del estudio del potencial, a transformar el repertorio de habilidades profesionales del trabajador para que éste realice una actividad remunerada diferente de la que anteriormente realizaba.

Por *reinserción* en cambio, se suele aceptar el proceso mediante el cual se produce un reingreso del trabajador en el mercado laboral en una actividad similar a la que desempeñaba anteriormente.

Tanto la reconversión como la reinserción son acciones dirigidas individualmente a las personas.

Por tanto, el Opc es un programa comprensivo, dirigido tanto a la organización como a las personas individuales.

### c) Seguimiento y evaluación

El ámbito de desarrollo de los programas de desvinculación asistida está positivamente implementado en consultorías o asesorías de empresas.

#### - Sugerencias del programa de Opc:

- \* Logro de una imagen positiva de la empresa en sus relaciones con sus estructuras internas. También para con la comunidad, sindicatos etc.
- \* Mejor aceptación de la indemnización por desvinculación, evitando posteriores problemas legales.
- \* Satisfacción del compromiso ético-social por parte de la empresa, de mostrar preocupación real para ayudar a las personas desvinculadas frente al mercado de empleo,
- \* Administrar los posibles sentimientos de culpa, de manera positiva.
- \* Lograr mayor credibilidad y aumento del respeto por la conducta de la gerencia frente a quienes fueron sus colaboradores, por aquellos que permanecen trabajando en la empresa.
- \* Respaldo a los directivos para enfrentar, de forma técnica y a la vez humana, el momento de la notificación de desvinculación.
- \* Mejorar el ánimo de la persona desvinculada.
- \* Ayudar a fomentar un punto de vista positivo y por consiguiente a canalizar las energías y actividades en ocupaciones constructivas.
- \* Proporcionar un sistema de soporte y una dirección determinada a aquellos que, de otro modo, tropezarían constantemente con obstáculos.
- \* Alentar a los participantes a explorar plenamente sus habilidades, intereses y

sus alternativas reflexivamente, antes de embarcarse en una búsqueda laboral voluntarista.

- \* Proporcionar la idea de cierto control sobre su propio futuro, a pesar del quiebre emocional que implica la desvinculación.
- \* Acrecentar la posibilidad de encontrar un puesto gratificante y desafiante, más fácil y rápidamente, con un menor costo en tiempo y desgaste psicológico.
- \* Orientar al grupo familiar, sobre cómo prestar apoyo y reducir la ansiedad producida por el egreso.

## Conclusiones generales

A la luz de la información expuesta en las líneas previas podría concluirse en lo siguiente:

La información disponible parece favorecer la necesidad de aplicar programas de orientación, apoyo y entrenamiento, como el Opc, a la persona desvinculada, al momento de la desvinculación laboral, como parte natural de un ciclo que comenzó con el ingreso de la persona a la organización.

Ello implica que estas funciones se sitúen como parte de una política y de una administración de los recursos humanos renovada y asistida con nuevos recursos técnicos.

Resulta de elevado interés además, difundir esta metodología entre los trabajadores relacionados a los organismos vinculados al empleo, la reconversión y capacitación, para contribuir a la mejora de los sistemas existentes en torno al mercado de empleo.

Estos programas pueden ayudar a las personas a encontrar un empleo que se adecue más a sus características y optar por un cambio que les sea significativo en su vida profesional.

El empleo como forma de relación social se encuentra experimentando profundos cambios, entre los cuales se destaca la virtual desaparición del empleo de por vida o estable, lo que abre un espacio importante a la incertidumbre laboral. Es poco probable que el empleo, en la forma que se ha conocido hasta ahora, perdure. Frente a esta realidad, las técnicas del Opc pueden efectuar una efectiva contribución a las personas al generar estrategias o bien para encontrar un nuevo empleo o nuevas modalidades laborales como ser microemprendimientos, etc.

Ciertamente, los métodos de *desvinculación programada* pueden enseñar a las personas, en un mundo abierto a la incertidumbre, a desarrollar habilidades y servicios que puedan ser útiles o necesarios a otras personas o al mercado, es decir, a generar servicios o habilidades propios que les permitan trabajar.

El *outplacement* o recolocación es un proceso con una metodología y técnicas propias que tienen en cuenta las características del individuo y del mercado laboral en el que se encuentra. Con una adecuada gestión empresarial es posible transformar un proceso de reestructuración en una oportunidad de cambio para las personas, y una adecuación y mejora de los recursos humanos de la compañía.

Cada vez más, el capital humano es un valor diferencial y la clave del éxito empresarial.

Cada proceso de cambio presenta unas características propias y únicas que suponen adaptar los servicios de *outplacement* a cada caso. Las necesidades de la empresa pueden implicar *outplacement* individual o grupal.

Algunas empresas sólo aplican actualmente los programas de desvinculación asistida cuando se trata de niveles gerenciales.

Lo ideal sería revertir esta tendencia, aplicándola a todo el personal.

Es por eso necesaria una implementación por parte del departamento de recursos humanos y la gerencia sobre la política de desvinculación a adoptar por parte de la empresa, sobre la forma de conducir el despido, cuál es el momento más indicado y la forma de transmitirlo, etc.

A través de este programa, los empleados toman conciencia de la nueva situación, desarrollan un balance de competencias en el que se valoran sus puntos fuertes y débiles junto con una evaluación de su potencial a partir del cual se planificará su proyecto profesional.

Una orientación adecuada y una formación tanto académica como en técnicas de búsqueda de empleo completan una etapa que, una vez encontrado el nuevo puesto, pasa a una fase de continuidad a partir de la cual el individuo gestionará, de forma más consciente y planificada, su futuro laboral.

En cuanto al *outplacement* grupal, las empresas dedicadas al *outplacement* deben desarrollar un programa de motivación, orientación y desarrollo, en el que las personas implicadas, sigan diferentes ciclos de formación y aprendizaje de técnicas de búsqueda de empleo.

En los procesos grupales se utilizan diversas técnicas como ser: balance profesional, evaluación de competencias, proyecto profesional y reorientación. Para el acceso al nuevo puesto se utilizan las vías que proporcionan el *networking*, el *mailing*.

Incluso, se puede llegar a acuerdos con entidades locales o empresas para la inserción laboral de empleados con características similares que estén siendo requeridas.

Otras contribuciones significativas del Opc se encuentran en la dignificación del acto de desvinculación el cual, tradicionalmente, aparece contaminado con emociones negativas, cuando no es más que un acto administrativo que debe ser realizado profesionalmente.

Pero, además, el conocimiento de la existencia de un programa Opc en el momento de la desvinculación, puede mantener constante hasta el final el interés y la motivación de los trabajadores, pues se sabe la forma técnica en la cual se conducirá el proceso de su desvinculación, lo cual también irradia un efecto positivo hacia los que permanecen trabajando.

A través de los planes de desvinculación programada o asistida, los ex empleados también pueden detectar y conocer sus fortalezas y debilidades, de esta manera tendrán más herramientas a la hora de postularse a las diferentes búsquedas que ofrezca el mercado laboral.

También puede ocurrir que el ex empleado decida dedicarse a la realización de un microemprendimiento personal. Muchas veces cuando las desvinculaciones implican a gran cantidad de empleados, estos pueden resolver con la ayuda de un *outplacement* grupal, la realización de un microemprendimiento grupal.

Es decir, cada caso es único y pueden encontrarse múltiples variantes, la clave está en indagar y detectar lo más que se pueda acerca de los objetivos personales, intereses y potencial.

En síntesis, se ha expuesto la capacidad de los programas de *outplacement* o desvinculación asistida para comenzar a ayudar desde la recomposición de la autoestima del desvinculado hasta la reducción del período de tiempo que esté sin trabajo, empleo u ocupación, especialmente si se le compara con los períodos de desempleo que afectan a las personas que no disponen de esta metodología.

El objetivo principal de estos programas es poder asistir por un lado al ex empleado en la difícil situación que implica perder su empleo, y por el otro a la empresa que, al tomar esta determinación de desvincular personal, puede de alguna manera ayudar a sus ex empleados a iniciar la búsqueda de un nuevo empleo u ocupación.

Las empresas comprometidas con este tipo de programas experimentan importantes beneficios los cuales pueden verse reflejados no solo en los empleados que han sido desvinculados, sino también en los que siguen formando parte de la organización, incrementando la motivación y el compromiso, mejorando la comunicación interna, aumentando el sentido de pertenencia y reforzando la cultura organizacional.

También ante los clientes, la comunidad y el mercado en el cual se compite, la utilización de estos programas denota cómo la organización se posiciona frente a situaciones de despidos masivos, precariedad de empleo o incertidumbre.

Es necesario que las organizaciones se desarrollen también como entidades sociales contribuyendo a la comunidad de la cual todos formamos parte, por eso en mi opinión la aplicación de los planes de desvinculación programada aplicada a todos los niveles de la organización puede ser un buen comienzo.

Recibido: 03/02/05. Aceptado: 08/03/05

## NOTAS

<sup>1</sup> SCHVARSTEIN, L. y ETKIN, J. *Identidad de las Organizaciones, Invariancia y Cambio*. Buenos Aires, Paidós, 1992 p. 134.

<sup>2</sup> FRIEDMAN, M. *Capitalism and freedom*. Chicago, University of Chicago Press, 1962, p. 190 y ss.

<sup>3</sup> AQUINO, R. *Recursos Humanos para no especialistas*. Buenos Aires, Macchi, 1993, p. 50.

<sup>4</sup> AQUINO, R. *Recursos Humanos para no especialistas*. Op. Cit., p. 55.

<sup>5</sup> DIAZ, L. *Revista "Actividad Psicológica"*. Colegio de Psicólogos de Rosario, Rosario, junio 1999. p. 16.

<sup>6</sup> DIAZ, L. *Revista Actividad Psicológica*. Op. Cit., p. 15.

## BIBLIOGRAFÍA

ANZORENA, O. "La Formación de los Trabajadores del Conocimiento" en *Enlaces*, n° 9. Buenos Aires, noviembre, 2002.

AQUINO, J. *Recursos Humanos para no especialistas*. Buenos Aires, Macchi, 1993.

AQUINO, J. - VOLA, R. - ARECCO, M. - AQUINO, G. *Recursos Humanos*. Buenos Aires, Macchi, 1996.

CARPIO, J. - KLEIN, E. *Informalidad y exclusión social, OIT*. Buenos Aires, Siembro, 2000.

CHIAVENATO, I. *Administración de Recursos Humanos*. México, Mc Graw Hill, 1993.

DAVID, K. - NEWSTRON, W. *Comportamiento humano en el trabajo*. México, Mc Graw Hill Interamericana, 1999.

DIAZ, L. *Revista "Actividad Psicológica"*. Colegio de Psicólogos de Rosario, Rosario, junio 1999.

DRUCKER, P. *Las nuevas realidades*. Buenos Aires, Sudamericana, 1990.

DRUCKER, P. *La sociedad poscapitalista*. Barcelona, Apóstrofe, 1993.

DRUCKER, P. - NAKAUCHI, I. *Tiempos de desafío, tiempos de invenciones*. Buenos Aires, Sudamericana, 1997.

FERNÁNDEZ BELDA, J. "Arquitectura del Cambio Organizacional" en *Vínculos* n° 45. Buenos Aires, mayo, 2003.

FERRARO, E. *Administración de los Recursos Humanos 2001*. Buenos Aires, Valletta, 2001.

- GAITO, H. *Técnicas eficaces para conseguir empleo*. Buenos Aires, Maurina, 2002.
- HAMER, J. *Crisis económica y revolución*. Caracas, Nueva Sociedad, 1990.
- ITHURRALDE ARGERICH, N. "Ser Emprendedor, Una alternativa para los que se van y un gran desafío para los que se quedan... en la empresa" en *Vínculos* n° 45, Buenos Aires, mayo, 2003.
- LÓPEZ, C. "Crisis, Empresas y Conocimiento. El Capital Intelectual" en *Enlaces* n° 10. Buenos Aires, diciembre, 2002.
- MEJIAS, C. *El sillón vacío*. Buenos Aires, Macchi, 1996.
- MEJIAS, C. *Entre usted y yo, la llave para su éxito laboral*. Buenos Aires, Planeta, 1990.
- NONAKA, I. "La empresa creadora de conocimiento" en *Harvard Business Review* Gestión del Conocimiento. Bilbao, Deusto, 2000.
- PETIT, F. *Psicología de las organizaciones*. Barcelona, Herder, 1984.
- RIFKIN, J. *El fin del trabajo: El Declive de la fuerza de trabajo global y el nacimiento de la era postmercado*. Barcelona, Paidós, 1996.
- SCHEIN, E. *Psicología de las organizaciones*. México, Prentice Hall, 1993.
- SCHELMENSON, A. *Análisis organizacional y empresa unipersonal, crisis y conflicto en contextos turbulentos*. Buenos Aires, Paidós, 1998.
- SCHVARSTEIN, L. *Diseño de organizaciones, tensiones y paradojas*. Buenos Aires, Paidós, 1998.
- SCHVARSTEIN, L. *Psicología social de las organizaciones*. Buenos Aires, Paidós, 1995.
- SCHVARSTEIN, L. - ETKIN, J. *Identidad de las organizaciones, invariancia y cambio*. Buenos Aires, Paidós, 1992.
- SOLANAS, R. *Administración de organizaciones en el umbral del tercer milenio*. Buenos Aires, Interoceánica, 1993.
- TOURAINÉ, A. *¿Podremos vivir juntos? Iguales y diferentes*. Brasil, Fondo de Cultura Económica, 1996.
- TOFFLER, A. *El cambio del poder*. Barcelona, Plaza & Janés, 1999.
- TOFFLER, A. *La tercera ola*. Barcelona, Plaza & Janés, 1980.
- VIGORENA, F. "Ayúdenme: estoy Cesante" en "Emprendedores", Santiago de Chile, abril, 1999.

# BENEFICIOS Y MOTIVACIÓN DE LOS EMPLEADOS

Rafael Nazario\*

**RESUMEN:** Los mercados laborales actuales, altamente competitivos, obligan a los responsables de Recursos Humanos de las empresas a desarrollar e implementar herramientas que colaboren con la motivación y la retención de sus colaboradores calificados. Uno de esos planes lo constituyen los llamados “beneficios al personal”. En este trabajo intentamos conocer la situación de algunas empresas de nuestra zona, midiendo los niveles de compromiso y motivación de sus empleados, y relacionándolos con el otorgamiento de beneficios o servicios, y la manera en que cada organización decide hacerlo.

**Palabras claves:** mercados laborales - recursos humanos – herramientas - beneficios al personal

**ABSTRACT:** *Employee benefits and motivation*

Highly competitive current labor markets force company’s heads of Human Resources to develop and implement tools that contribute to the motivation and the retention of their qualified employees. “Staff benefits” constitute one of such tools. By studying the situation of some companies in the authors’ area, this research measures employee level of commitment and motivation and relates them to the granting of benefits or services and the way in which each organization implements them.

**Key words:** labor markets - Human Resources - tools - staff benefits

## 1. Introducción

En tiempos en los que el papel del departamento de Recursos Humanos de una empresa está tomando vital importancia, y está comenzando a ser reconocido como pilar del desarrollo de una organización, nos parece importante analizar un aspecto del funcionamiento de la misma. Creemos que el tema en cuestión puede representar un factor fundamental en la evaluación que realizan quienes trabajan en relación de dependencia (o quieren hacerlo) para permanecer en una determinada organización, o bien para aceptar una propuesta sobre otra. Ya no basta con ofrecer salarios competitivos, sino que debe “seducirse” a los empleados actuales (o futuros) con otros elementos. Consideramos que uno de ellos (aunque no el único) lo constituyen los llamados *beneficios al personal*.

Es muy importante destacar la imposibilidad de analizar la totalidad de beneficios al personal que pueden existir en las empresas de hoy, sobre todo teniendo en cuenta que las posibilidades de desarrollar e implementar nuevos estipendios pueden ser casi infinitas, teniendo como límite último la imaginación y creatividad de los encargados de crear

---

\* *Rafael Nazario* es licenciado en Relaciones Laborales por la UCEL. El presente artículo es parte de una investigación más amplia en el contexto del trabajo final de licenciatura. E-mail: ranazario@argentina.com

herramientas como éstas. Este factor, además, estará en estrecha relación con las diferencias subjetivas de las personas en cada momento y en cada empresa, con la situación coyuntural del país, la del mundo, y con la zona donde desarrollan actividades, entre otras variables.

## 2. Planteamiento del problema

En esta investigación, pues, nos hemos planteado el siguiente problema: ¿pueden los beneficios otorgados al personal contribuir a la motivación de los empleados? Este problema surge del interés de determinar elementos económicos o psicológicos, que puedan contribuir a la percepción de una empresa como el lugar óptimo para trabajar.

Tomamos como premisa que ninguna persona percibe a su empleo como el ideal, desde el momento en que pensamos que las exigencias requeridas por cada uno para sentirse a gusto cambian a un ritmo irregular, subjetivo y desproporcionado con las posibilidades de la compañía de satisfacer las expectativas de sus colaboradores durante un lapso temporal prolongado y continuado en el tiempo.

De todas maneras, consideramos de vital importancia que la empresa otorgue a sus empleados la mayor cantidad de beneficios, que sirvan como complemento de las remuneraciones que la legislación y los convenios colectivos de trabajo vigentes estipulan.

Ese es la meta de este trabajo: confirmar que los beneficios al personal -en sus múltiples posibilidades de otorgamiento- constituyen un factor importante de motivación, atracción y retención de los mejores talentos disponibles en el mercado laboral. Creemos que la dotación que forma parte de la empresa, y sus competencias, están en estrecha relación con la cantidad y calidad de beneficios que la misma ponga a su disposición, aunque reconocemos que este no es el único factor que permite atraer y retener al personal, sino que existen otros elementos que se tienen en cuenta al momento de realizar una evaluación en tal sentido.

## 3. Encuadramiento teórico

Una teoría está constituida por una interpretación que se inventa para encontrar explicación a aquellos hechos, fenómenos o datos que serían incoherentes sin esa interpretación. Dentro de ella, la hipótesis presentará un caso para ser analizado. “El concepto de teoría se refiere a ideas inventadas con fines interpretativos, acerca de sucesos o cosas que no pueden ser observadas directa o empíricamente, sino a través de sus manifestaciones”<sup>1</sup>.

Las teorías se construyen con herramientas conceptuales, por lo que el marco conceptual es el que brinda una mejor comprensión y explicación del problema.

En el presente trabajo de investigación tomamos como base algunas proposiciones que guían el mismo:

- 1.- El dinero, o aquellas prestaciones que puedan percibirse como tal (retribuciones), rigen -en mayor o menor medida- la conducta del hombre en su empleo. Por esto, la remuneración es una poderosa fuerza para motivar al personal.

2.- El comportamiento humano no carece nunca de finalidad: siempre hay un objetivo que lo explique, que puede ser de naturaleza interna o externa<sup>2</sup>.

Cada individuo tiene motivaciones diferentes a las de otros seres humanos, e incluso un mismo actor puede modificar esos deseos o necesidades a lo largo de las distintas etapas de su vida, modificando lo que cree necesitar a medida que pasan los años o a medida que cambia de lugar de trabajo, de posición jerárquica o ambas cosas.

#### **4. Análisis de algunos conceptos fundamentales implicados en la teoría asumida**

##### **4. a) Retribución**

La llamada retribución directa, que generalmente se percibe en dinero, es aquella que recibe el trabajador por el mero hecho de poner a disposición del empleador su fuerza de trabajo.

Por otra parte, la retribución indirecta es la que recibe el asalariado por la sola circunstancia de colaborar en la compañía. En nuestro país, suele constituir una parte importante del sueldo percibido por el trabajador. Se trata de un complemento del salario, no obstante no tener el mismo objetivo. En el presente trabajo utilizaremos éste término como sinónimo de beneficio, emolumento, prestación y estipendio.

Según expresan Sackmann Bengolea y Suárez Rodríguez<sup><?>3</sup>, la más clara distinción que puede hacerse es que el salario es la retribución del trabajo, del esfuerzo del trabajador como contribución a los fines de la empresa, en cambio, “la retribución indirecta es una compensación concedida al trabajador por otro concepto totalmente ajeno a su contribución, como es el hecho de su participación en la organización”.

El autor argentino Jaime Maristany distingue beneficios sociales o generales de los marginales o particulares. Los primeros son los otorgados a la mayor parte o al total de la dotación de la compañía, mientras que los otros son concedidos a algunas personas, generalmente del nivel jerárquico más alto de la compañía, con el objeto de otorgarle status a esas posiciones.

El autor brasileño Idalberto Chiavenato sostiene que el salario pagado con relación al puesto ocupado constituye sólo una parte del paquete de compensaciones que una empresa suele ofrecer a sus empleados. Una considerable porción de éste está compuesto por beneficios y servicios sociales, que constituyen costos que él denomina “*de mantenimiento del personal*”.

En el enfoque del autor citado, la remuneración directa -el salario- es proporcional al puesto ocupado, mientras que la indirecta (servicios y beneficios sociales) es común para todos los colaboradores, independientemente del puesto que ocupen en la organización. A pesar de esta afirmación, existen empresas que han desarrollado programas de emolumentos estrechamente ligados a los diferentes niveles jerárquicos, situación muy común en nuestro país.

Por último, Chiavenato asevera que los beneficios sociales son aquellas facilidades, comodidades, ventajas y servicios que las empresas ofrecen a sus empleados para ahorrarles

esfuerzos y preocupaciones<sup>4</sup>. La compañía puede financiarlos parcial o totalmente. Estos beneficios constituyen medios indispensables para mantener la fuerza laboral dentro de un nivel satisfactorio de moral y productividad.

Nosotros creemos que los beneficios son aquellas prestaciones que otorgan las empresas (voluntariamente o por alguna decisión legal o convencional), que persigue como finalidad última solucionarle al empleado situaciones que pueden representar para él algún conflicto, tendiendo a lograr que la asistencia al trabajo y el cumplimiento de sus objetivos laborales con eficiencia y eficacia sean las cuestiones centrales de sus vidas en la esfera profesional. Dichos beneficios deben ser percibidos como tales por los favorecidos, lo que contribuirá a mantener una fuerza de trabajo lo suficientemente motivada, y a atraer con mayor facilidad a aquellos recursos humanos que necesite la empresa. Además, si bien pueden no ser otorgados en forma de dinero o papel moneda directamente, deben contribuir a generar un ahorro para los usufructuarios.

En resumen, nosotros pensamos que para que algún otorgamiento de la empresa sea considerado como beneficio se deben cumplir por lo menos con dos principios:

Los empleados los deben *percibir* como beneficios ya que, en ese caso, estarán colaborando a mejorar el nivel de vida de las personas o de su núcleo familiar, lo que a su vez contribuirá a mejorar la integración, la motivación y el compromiso con la organización, su misión, su visión y sus valores.

Aunque no sean otorgados como una ganancia directa o en forma de dinero, *deben representar* un ahorro de gastos (económicos o físicos) o una comodidad para el usuario.

## **5. b) Salario, remuneración y compensación. Su relación con la motivación**

Hay que tener en cuenta que las ideas de un individuo acerca de una retribución suficiente son un reflejo de lo que espera en cuanto al modo de vivir, sus condiciones y comodidades, asociación con otros, recreo y placeres sociales. Su concepto de una retribución adecuada es más una parte de cómo piensa sobre sí mismo y sobre su modo total de vida que una parte de la tarea que realiza. Al evaluar la justicia de paga, un trabajador no piensa usualmente en términos de cómo es estimado su trabajo por el mercado laboral, sino en cuál es la paga justa para él.

El primer paso para establecer un sistema de incentivos es reunir información sobre el tipo de recompensa que los empleados aspiran a recibir por su trabajo y la forma como perciben la probabilidad de obtenerla en base a su esfuerzo.

La hipótesis fundamental en un sistema de incentivos salariales está dada por la importancia que asigna el trabajador al dinero a cambio de un mayor esfuerzo; lo que no implica que sea el único mecanismo de motivación.

En tal sentido, Herzberg afirmaba que el sueldo era un factor extrínseco que podía generar satisfacción, pero que no colaboraba a incrementar la productividad. Por su parte, Maslow sostenía que los trabajadores le otorgaban menos importancia a su remuneración que al enriquecimiento en su trabajo. De todos modos, la teoría más generalizada y aceptada en la actualidad es la que afirma que el dinero es el principal motivador para aumentar la productividad o mantener determinadas conductas en los empleados de una empresa.

### **6. c) Sistemas de incentivos y compensación variable**

Un incentivo es un elemento destinado a lograr y/o a mantener una determinada conducta. Es una recompensa que se fija para motivar a un tercero, o a varios, para actuar de una manera deseada. Una dicotomía que se plantea es establecer si los incentivos deben recompensar esfuerzos o resultados. En un alto porcentaje, estos dos factores aparecen relacionados, o uno como consecuencia del otro; pero siempre aparece el caso en que el resultado no es el esperado ni concuerda con el esfuerzo realizado para lograrlo. Otro inconveniente surge por los problemas económicos que actualmente tienen las empresas de nuestro país (independientemente de su envergadura), y que todos conocemos.

Una tercera dificultad se presenta cuando debe motivarse a una persona integrante de un grupo de trabajo que depende en gran parte de otra u otras áreas para cumplir con sus deberes.

Otra de las dudas que se le plantea a quien debe dar incentivos es la de si es correcto o no diferenciar a los empleados dándole incentivos a unos y a otros no. Este punto es muy delicado, porque mientras unos pueden sentirse motivados, otros pueden desmotivarse e incluso estar en contra de los compañeros beneficiados y/o de la empresa.

### **7. d) El dinero y las prestaciones no dinerarias como factores motivadores**

El dinero como premio o bien como parte de la remuneración de un individuo, otorgado en forma directa o a través de emolumentos, puede tener un impacto motivacional distinto en diferentes momentos de la vida de un mismo empleado. El dinero en sí mismo es una fuente de motivación indiscutible, lo que debería plantearse es la duración de esa motivación. Generalmente, el impacto motivacional es muy alto (ante, por ejemplo, un aumento) en los primeros meses y decrece continuamente en los meses posteriores. Citando a Gellerman<sup>5</sup>, cabe evaluar siempre ante un aumento en el nivel de compensaciones de un empleado mediante una ecuación costos *versus* beneficios cuánto le sale a la empresa y cuánto recibe ésta a cambio. Vale decir, hay que verificar antes de realizar un aumento si el mismo tendrá un efecto positivo para la empresa, o si tiempo más tarde será un factor desmotivador y por ende, desventajoso para la compañía.

### **8. e) Algunos de los beneficios más utilizados en la actualidad**

Tal como lo hemos manifestado en apartados anteriores, se hace prácticamente imposible detallar en un solo trabajo de investigación la generalidad de los beneficios existentes en la actualidad, atento a que hay una cantidad casi infinita de ellos, ya que el desarrollo de este tipo de planes depende en gran medida de la imaginación de quienes deben aplicar los emolumentos en cada compañía. Es importante destacar, además, que la mayoría de ellos puede ser otorgado de manera diferente por distintas empresas. Es decir, que cada estipendio puede presentar, a su vez, múltiples variantes.

Mencionemos algunos de ellos:

Comedor	Integración de familias
Transporte	Vales alimentarios
Descuentos	Vivienda
Seguros	Outplacement
Aportes jubilatorios mayores	Vacaciones mayores a las legales
Escuela para adultos	Guardería
Auto de la empresa, celular.	Mutual
Stock options	Otros
Obsequios	Balance entre trabajo y vida privada

### 9 f) ¿Cómo establecer los objetivos de un programa de beneficios?

Cualquier decisión que se tome respecto a los beneficios debe estar guiada por la misión, visión, cultura, valores, estrategias, objetivos y capacidad financiera de la organización, buscando, además, el adecuado equilibrio entre las compensaciones directas (el salario percibido por el trabajo de cada uno) y las compensaciones indirectas (la remuneración que se percibe por el mero hecho de pertenecer a la organización). Asimismo, en la búsqueda de satisfacción, baja rotación y correctas relaciones laborales, la empresa debe buscar el máximo beneficio de las prestaciones, interpretando las necesidades y deseos de los empleados en la materia, por tanto, deben conocerse las preferencias de éstos de acuerdo con sus características particulares.

La presión por ser competitivo en el sistema prestacional o de beneficios, para así poder atraer y conservar mano de obra talentosa, hizo que los costos laborales se incrementaran; por lo que en la actualidad la tendencia es a controlar tales costos y dirigirlos a las prestaciones que tienen alta prioridad para el empleado y que cumplen con el resto de los objetivos postulados al momento de diseñar estos planes.

Al establecer el paquete de beneficios, la empresa debe definir parámetros en torno a lo que puede y no puede ofrecer, sus necesidades, así como su capacidad financiera y de administración del programa.

Teniendo en cuenta las limitaciones financieras existentes en todas las compañías, la programación de los beneficios se deberá efectuar mediante una valoración que considere las características propias de los empleados de la organización, tales como su edad, antigüedad, estado civil, y su género. Una vez definidos esos parámetros, la empresa debe comparar las necesidades emergentes y compararla con la cantidad de dinero disponible, para poder establecer prioridades y determinar un presupuesto de emolumentos.

El diseño de los beneficios debe ser muy creativo, adecuado a las necesidades de la empresa y su plantilla de colaboradores; por lo que consideramos recomendable consultar a los empleados sobre las necesidades más apremiantes a solucionar y los cambios que desearían sufrir, lo que requiere un permanente estudio y varios probables ajustes. Debe considerarse en ese estudio que el sistema mantenga la coherencia con la estrategia global

de remuneraciones, la misión, la visión, la cultura y los valores; que las prestaciones sigan satisfaciendo las necesidades para las que fueron delineadas e implementadas; y que los costos que le significan a la empresa se mantengan controlados. Con todas estas consideraciones se darán algunos elementos para tomar decisiones en el diseño y administración de los beneficios.

## **5. Planteamiento de la hipótesis**

Habiendo sido delimitado, identificado y descrito el problema, y desarrollado el marco teórico, presentamos la hipótesis que hemos asumido en nuestra investigación:

El otorgamiento de beneficios al personal brinda una herramienta para la motivación de los recursos humanos en algunas compañías del gran Rosario investigadas durante el primer semestre del año 2005.

## **6- Variables**

Teniendo como base la hipótesis expresada, pasamos a analizar a continuación las variables de la misma. La variable independiente está constituida por el otorgamiento de beneficios al personal; mientras que la variable dependiente genera la motivación de los recursos humanos.

En el tema del cual es objeto nuestra investigación se presentan, además, algunas causas llamadas intervinientes. Es decir, algunas variables diferentes a los planes de beneficios aplicados por las empresas, que también contribuyen a la motivación de las personas en el trabajo. De todas maneras, dichas variables no serán objeto de estudio del presente trabajo. A continuación se detallan algunas de ellas, aunque es válido aclarar que esta enumeración no es taxativa, es decir, que además de las nombradas, pueden existir en cada ámbito laboral otros factores que modifiquen nuestra variable dependiente. Pueden considerarse variables intervinientes los planes de carrera, los salarios, el status, la estabilidad laboral en el tiempo y las características de la supervisión, entre otras.

## **7. Procedimiento metodológico**

Para realizar el estudio que nos permitiría ratificar o rectificar nuestra hipótesis realizamos dos encuestas. La primera de ellas fue dirigida a los responsables de Recursos Humanos de cada empresa seleccionada (vale aclarar que el universo de estudio no fue representativo, sino que las empresas que lo compusieron fueron elegidas específicamente). Los resultados obtenidos en esa primera etapa nos permitieron diseñar y diagramar las encuestas a beneficiarios de planes de servicios en algunas empresas de nuestra muestra inicial. Así, en aquellas empresas que declararon poseer mayores y menores indicadores de ausentismo y rotación (medidores de nuestras variables) llevamos adelante la segunda etapa de nuestro estudio. En esta segunda instancia encuestamos a beneficiarios de cada plan de emolumentos, con el objeto de verificar si el otorgamiento de estos servicios tenían o no

relación con los indicadores mencionados, y si mediante la entrega de algún otro estipendio se podrían modificar.

### Algunos datos extraídos de las encuestas

En primer término, demostramos la composición de nuestro universo de estudio, es decir, las características de las compañías que accedieron a formar parte de nuestro universo de estudio.

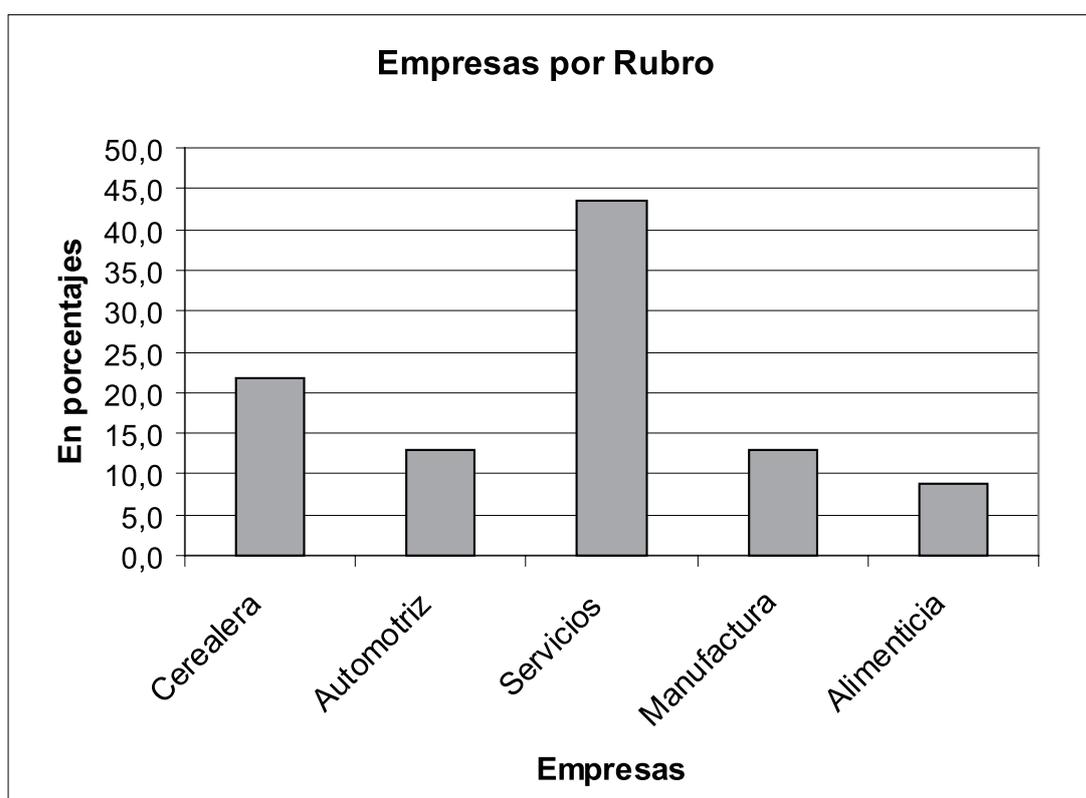
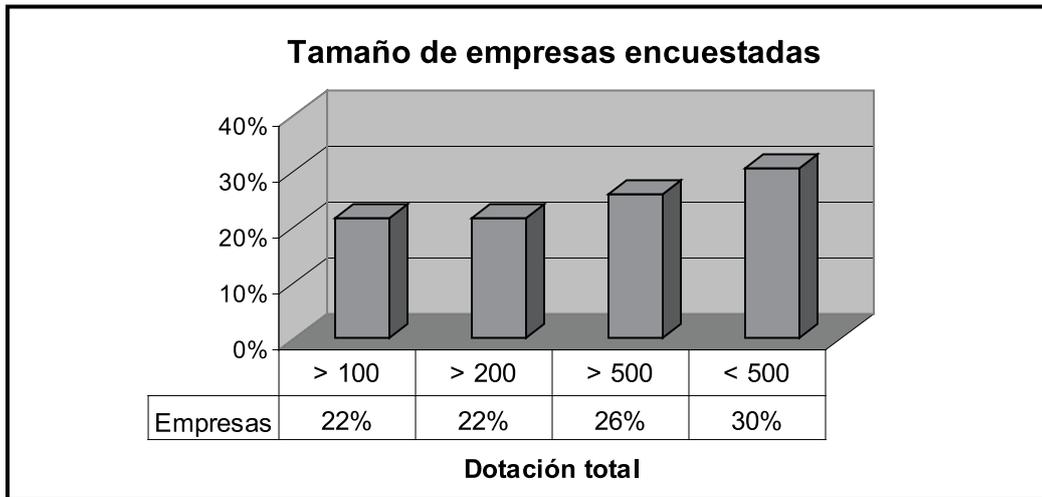


Gráfico 1.a.

En el gráfico 1.a. se puede advertir la composición de la muestra elegida, en relación con el rubro o el negocio de cada una de las empresas. En el gráfico siguiente, el 1.b., se verifica la dimensión (en cuanto a cantidad de trabajadores que componen la nómina) de cada organización investigada. Se han distinguido cuatro subgrupos, según alberguen a menos de cien empleados, si tienen entre cien y doscientos, entre doscientos y quinientos, o más de quinientos colaboradores.

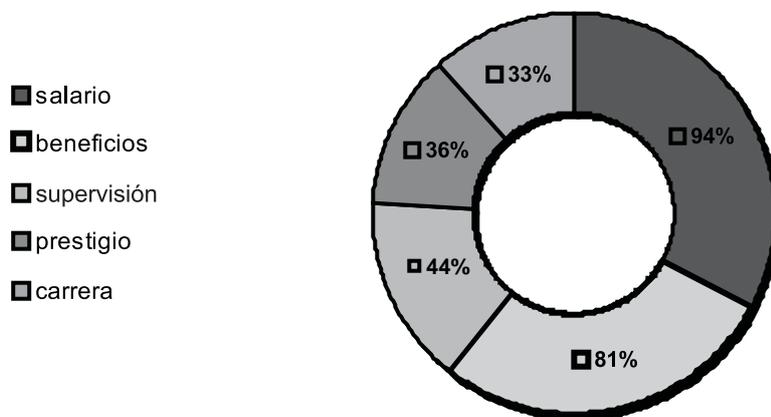


**Gráfico 1.b.**

Atento a que definimos ciertos índices que habíamos establecido para la operacionalidad de las variables (ausentismo, rotación y productividad; como indicadores de motivación de los empleados), consultamos a los referentes de Recursos Humanos los detalles de dichos números en sus respectivas empresas. Allí pudimos comprobar que en la mayoría de los casos -y contrariamente a lo que asumíamos *a priori*- las compañías que destinaban mayores montos de dinero *per cápita* al otorgamiento de beneficios y servicios a sus colaboradores no eran las que manifestaban poseer mejores indicadores de ausentismo y rotación. Asimismo, constatamos que varias de las empresas que ofrecen menos dinero *per cápita* en emolumentos demostraban tener los menores índices. Estos resultados nos impulsaron a realizar la segunda etapa de nuestro estudio de campo: entrevistas con beneficiarios directos.

Entre los resultados obtenidos en esa segunda etapa, podemos destacar la importancia que los empleados de las empresas otorgan a las variables que a nuestro juicio influyen más en la motivación de los colaboradores de las empresas.

**Orden de las variables que influyen en la motivación del personal**



**Gráfico 2**

En el gráfico 2 podemos apreciar que los empleados consultados ponen en el segundo lugar de las variables que influyen en su motivación a los beneficios, habiendo sido mencionado en el 81% de las encuestas.

Entre los beneficios más apreciados se mencionaron los siguientes: tiques (en todas sus posibilidades de otorgamiento), los planes de medicina prepaga, el comedor, los descuentos en productos propios o de otras empresas, y el servicio de transporte.

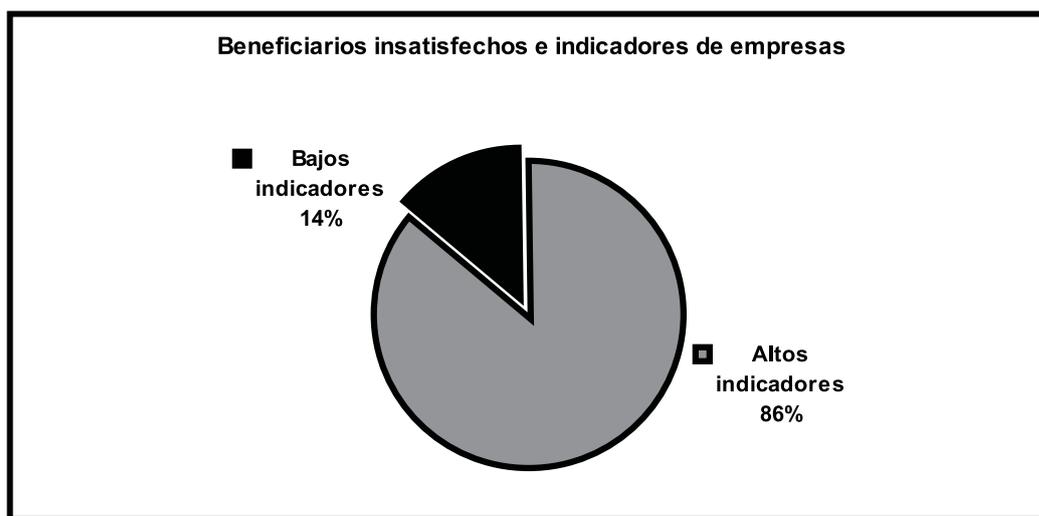


Gráfico 3

## 8. Conclusiones

Antes de describir y comentar las conclusiones a las que nos permitió arribar el presente trabajo, consideramos importante recordar al lector los motivos que nos llevaron a desarrollar el tema seleccionado.

En el ejercicio de la profesión de Recursos Humanos, nos encontramos con la necesidad de hallar herramientas que permitan a los colaboradores de nuestra organización sentirse a gusto en el desempeño de sus funciones e involucrados con ellas y con la compañía.

Esta problemática nos estimuló a impulsar el análisis de un elemento que nosotros consideramos importante en la motivación de los empleados: el otorgamiento de beneficios y prestaciones.

En el desarrollo del presente trabajo demostramos claramente que el otorgamiento de beneficios al personal constituye una herramienta importante para la motivación de los empleados. En tal sentido, y a pesar de que nosotros circunscribimos nuestro universo a algunas empresas del gran Rosario, estamos en condiciones de aseverar que nuestro postulado se cumpliría en otras zonas de nuestro país, e incluso del mundo. Esta es nuestra apreciación, ya que en el proceso de realización de este estudio pudimos tener acceso a información de compañías y mercados de otras localizaciones que se encontraban en situaciones similares a las experimentadas por las organizaciones que fueron objeto de nuestro estudio.

Asimismo, verificamos que nuestra presunción de que los beneficios al personal contribuyen a la motivación de las personas en algunas empresas de la zona del gran Rosario, en el período mencionado, no era una afirmación tan irrefutable como aparentaba serlo en un principio. Pudimos comprobar que un desarrollo deficiente o mezquino de planes de beneficios puede producir efectos nulos en los beneficiarios, o incluso desmotivar a dichas personas.

Es importante recordar que este trabajo apunta al análisis del factor que nosotros llamamos beneficios al personal, ya que también descubrimos que existen otras variables (que no son objeto del presente estudio) que influyen de manera gravitante en la motivación del personal. Algunos ejemplos de ellas lo constituyen la política salarial en su conjunto, el grado y calidad de supervisión, las posibilidades de desarrollo profesional y personal, y el clima laboral, entre otros.

Para analizar -y más tarde corroborar- nuestra hipótesis, apelamos a investigar una serie de índices en las empresas elegidas. Todas ellas nos permitieron conocer los indicadores de productividad, ausentismo y rotación del período propuesto, y relacionarlos con los montos de dinero destinados a los planes de beneficios, así como la cantidad y los tipos de estipendios que se otorgan en cada una de ellas.

A pesar de que la mayoría de las organizaciones que compusieron nuestro universo de análisis coincide en otorgar a su personal por lo menos dos beneficios, muchas de ellas lo hacen para cumplir con alguna disposición legal o convencional, sin prestar atención al resto de las ventajas que la implementación de un programa de esta naturaleza puede representar, ni reparar en las desventajas que acarrearía no planear dicho otorgamiento de la manera correcta.

Creemos que en el mercado laboral en el que nos encontramos inmersos actualmente, es menester atender a una cuestión tan importante y determinante como lo es el otorgamiento de beneficios al personal (y toda la política compensatoria en conjunto). Como ya mencionamos, a lo largo del presente trabajo pudimos comprobar que los emolumentos no constituyen el único factor de atracción, retención y motivación del personal, pero verificamos que es uno de los pilares en los que suele fundamentarse la decisión de permanecer en una determinada compañía o aceptar otra propuesta laboral.

Un correcto planeamiento e implantación de un plan de beneficios debe estar alineado con las políticas generales de recursos humanos, atendiendo especialmente a procesos claves como la selección del personal necesario, las correctas relaciones laborales, y el desarrollo de los colaboradores de cualquier jerarquía.

En tal sentido, en los apartados que siguen a estas líneas realizaremos una propuesta, detallando los pasos que a nuestro juicio debería cumplimentar la organización que intente definir una política compensatoria que incluya beneficios. Estas recomendaciones están dirigidas tanto a las empresas que en la actualidad otorgan beneficios al personal de forma desordenada, como a aquellas que quieren implementar una política de estipendios sin tener experiencia alguna en la materia. Además de unas recomendaciones generales, describiremos las etapas de implementación de un programa de beneficios flexible, método que consideramos que deberán adoptar las empresas que en el futuro quieran ser competitivas en materia salarial.

## 9. Propuestas para la implementación de un plan de beneficios

Recordemos que los planes de beneficios y servicios se deberían diseñar persiguiendo algunos objetivos: competitividad externa y ecuanimidad interna, eficacia en los costos, satisfacción de necesidades de los colaboradores, cumplimiento de disposiciones legales y/o convencionales, y coherencia con la estructura y políticas remuneratorias imperantes.

Para lograr cumplir con todos estos objetivos proponemos realizar un análisis completo de la situación en la que se encuentre inmersa la compañía. Este estudio debe abarcar tanto el escenario externo como las realidades internas.

En el primero de los casos -el relevamiento de la situación externa- recomendamos la realización de una investigación de mercado (llamada también benchmarking). La misma consistirá en la confección de una encuesta que deberá aplicarse en las empresas que le interese a la compañía relevar. Puede destinarse a firmas que compitan con la que lleva adelante la encuesta en su negocio, es decir, que sean del mismo rubro, o a compañías que se localicen en una misma ubicación geográfica, ya que de una u otra manera ambas disputarán los recursos humanos disponibles.

La investigación deberá intentar conocer las prácticas dominantes en materia salarial, su cobertura y la descripción de los emolumentos que se apliquen en cada empresa. Obtenidos los resultados, se podrán tabular los datos de varias maneras, pero recomendamos que dicho análisis incluya la cantidad de beneficios por empresa, y la naturaleza de cada uno de los estipendios otorgados. En lo relativo a los montos de dinero destinados a tales fines, consideramos que puede resultar una información útil, aunque es recomendable no otorgarle demasiada relevancia a los resultados obtenidos, atento a que es probable que cada organización calcule los montos de diferente manera, lo que distorsionaría los resultados. Además, debe tenerse en cuenta que las empresas suelen ser reacias a brindar información expresada en dinero a sus competidores.

Con respecto al análisis que las compañías deberían realizar internamente antes de implantar un programa de beneficios, nos remitiremos a lo expresado por representantes de la reconocida consultora de remuneraciones Hay Group. Flannery, Hofrichter y Platten<sup>6</sup> proponen una serie de preguntas que la empresa que quiera desarrollar un programa de beneficios debe hacerse, para determinar algunos parámetros de medición que le permitan conocer dónde se encuentra ubicada, y estimar aquello que no puede y aquello que puede permitirse otorgar. Es preciso que defina sus necesidades reales, las limitaciones que posee en términos financieros y administrativos, y la manera en que esos beneficios se añadirán (o no) al resto de los elementos que compongan la remuneración de sus colaboradores. Para realizar esta delimitación, los autores mencionados proponen plantear y responder las siguientes preguntas<sup>7</sup>:

¿Cuál es el mensaje que la organización está tratando de transmitir? Este mensaje puede ser paternalista, de seguridad, a largo plazo, entre otros.

¿Cuánta variabilidad y flexibilidad necesita admitir en el programa la organización?

¿Qué es lo que la organización está en condiciones o dispuesta a invertir en la implantación de un programa de estas características?

¿Cómo puede la compañía hacer sus programas más eficientes desde el punto de vista impositivo?

¿Cuáles son las limitaciones administrativas de la empresa? Al decidir qué plan instaurar, las organizaciones deben equilibrar la complejidad de su programa con la capacidad que posean para administrarlo eficazmente. Caso contrario, corre riesgos de no cumplir con los objetivos para los cuales ha sido creado y por ende, no ser exitoso.

¿De qué manera la organización va a relacionar los beneficios con los otros elementos de la remuneración?

¿De qué manera la organización va a comunicar el plan? Este es un elemento crítico, ya que pensamos que no sólo debe comunicarse la decisión de implantar tal programa, sino también los motivos que llevaron a desarrollarlos, y la relación que ellos guardan con la misión, visión y valores de la compañía.

Una vez finalizada la etapa de planteos, y hecha la implementación del plan de beneficios que de dicho estudio resulte, la empresa -para continuar siendo exitosa en este aspecto- deberá supervisar y ajustar de manera constante estos programas, para asegurar la calidad de los planes ofrecidos.

*Recibido: 23/03/06. Aceptado: 18/9/06*

## **BIBLIOGRAFÍA**

<sup>1</sup> Cfr. DAROS, William. "¿Qué es un marco teórico?" en *Enfoques*, Año XIV, n° 1, 2002.

<sup>2</sup> Cfr. CHIAVENATO, Idalberto. *Administración de Recursos Humanos*. Santa Fe de Bogotá, Mc Graw-Hill Interamericana, 2001, p. 60.

<sup>3</sup> SACKMANN BENGOLEA, Alfredo – SUAREZ RODRÍGUEZ, Miguel A. *Administración de Recursos Humanos. Remuneraciones*. Buenos Aires, Macchi, 1999, p. 491.

<sup>4</sup> Cfr. CHIAVENATO, Idalberto. *Administración de Recursos Humanos. Quinta Edición*. Santa Fe de Bogotá, Mc Graw-Hill Interamericana S.A., 2001, ps. 459 y sucesivas.

<sup>5</sup> GELLERMAN, Saúl. *La administración de las relaciones humanas*. México, CECSA, 1980.

<sup>6</sup> Flannery, Thomas y otros. Op. Cit., ps. 231.

<sup>7</sup> Op. Cit., pps. 232 a 235.

# CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE UN LIOFILIZADOR

Leonardo E. Mayer, Stella M. Bertoluzzo,  
M. Guadalupe Bertoluzzo\*

**RESUMEN:** El objetivo del presente trabajo es diseñar y construir un liofilizador para conservar alimentos por disminución de su actividad acuosa. La liofilización es un procedimiento de secado cuyo principio es la sublimación del hielo de un producto congelado. Origina productos de mayor calidad ya que, al no emplear calor, disminuyen las pérdidas nutricionales y sensoriales. Este equipo permite extraer más del 72 % de agua, lo cual representa una reducción sustancial en la actividad acuosa y permite la conservación del alimento por más tiempo.

**Palabras claves:** conservación de alimentos - liofilización - congelación - sublimación - rehidratación.

**ABSTRACT:** *Food preservation. Design and construction of a lyophilizer*

This paper aims at designing and building a lyophilizer with the goal of preserving food by reducing its water activity. Lyophilization (freeze drying) is a drying procedure based upon the sublimation of ice of a frozen item. Since the process does not use heat, it reduces nutritional and sensory loss and, therefore, yields higher quality products. This piece of equipment is capable of extracting over 72% of water, which represents a substantial reduction in water activity and allows food preservation over longer periods.

**Key words:** food preservation - lyophilization - freeze drying - sublimation - rehydration

## 1. Introducción

El almacenamiento de las materias primas o incluso de productos finales podría conducir a pérdidas debido a diversos agentes como roedores, insectos, hongos e incluso bacterias, algunos de los cuales contaminan los alimentos durante la recolección. A veces, las pérdidas se agravan o incluso se originan por la acción de agentes físicos, como ocurre cuando las condiciones de humedad, temperatura, luz, aireación, etc., no son las adecuadas para el almacenamiento.

En el procesado de muchos alimentos se producen, asimismo, pérdidas de partes de la estructura de la materia prima, que implican una reducción del valor nutricional.

---

\* *Leonardo Mayer* es alumno de la carrera de Ingeniería en Tecnología de los Alimentos en UCEL. Ha publicado tres artículos sobre temáticas de su especialidad. E-mail: leonardoemayer@gmail.com

*Stella Maris Bertoluzzo* es docente investigadora y codirectora del Taller de Física (Área Física- Facultad de Ciencias Bioquímicas y Farmacéuticas- Cátedra de Biofísica- Facultad de Ciencias Médicas-) Universidad Nacional de Rosario (UNR).

*Maria Guadalupe Bertoluzzo* es docente investigadora y directora del Taller de Física (Área Física- Facultad de Ciencias Bioquímicas y Farmacéuticas-) Universidad Nacional de Rosario (UNR).

## Reacciones implicadas en la pérdida de los distintos nutrientes

Es un caso típico en vegetales. Estas reacciones están favorecidas por golpes y operaciones como almacenamiento, pelado, cortado y triturado. La reacción que se da con mayor frecuencia en ciertos vegetales es la de pardeamiento, la cual se debe a la oxidación de compuestos fenólicos (ácido clorogénico, catequinas, antocianinas, leucoantocianinas y flavonoides) mediada por una polifenoloxidasas (o-difenil-oxígeno oxirreductasa). Los compuestos fenólicos a través de una serie de reacciones pasan a hidroxiquinonas inestables que se polimerizan. Los polímeros formados experimentan posteriores oxidaciones no enzimáticas, que conducen finalmente a la formación de compuestos de color pardo, los melanoides. Para controlar o impedir este pardeamiento enzimático se pueden sumergir los vegetales en agua ligeramente acidulada inmediatamente después de ser peladas o cortadas, con lo que también se evita el contacto con el oxígeno del aire y la penetración del mismo en los tejidos. Además la acidificación aleja el pH del rango efectivo de actividad enzimática.

### - *Reacción de Maillard*

En realidad la denominada reacción de Maillard incluye las primeras etapas del proceso de pardeamiento no enzimático, que se producen fundamentalmente en las operaciones de pasteurización, concentración, y deshidratación, haciéndose más evidente durante el almacenamiento de los productos.

Cuando las proteínas sometidas a tratamientos térmicos están en presencia de hidratos de carbono, especialmente azúcares reductores, se dan una serie de reacciones, conocidas como reacción de Maillard. En la reacción inicial se produce una condensación de los azúcares (grupo carbonilo de almidón o cetonas) con aminoácidos (libres o formando parte de péptidos o proteínas) (grupo amino). Se forma así una aldósimina sustituida (o cetosimina) que, mediante la reorganización de Amadori, conduce a cetosimina. Los aminoácidos diaminados como la lisina son sustratos proclives a dar la condensación. Esta primera etapa que prosigue como se describe más abajo, ocasiona disminución de la biodisponibilidad de un aminoácido esencial como lo es la lisina.

En la etapa intermedia se forman, a partir de las cetosiminas, compuestos dicarbonílicos o reductores, que poseen un grupo enodiol análogo al ácido ascórbico y de fuerte poder reductor. En esta etapa intermedia comienza a modificarse el color de los productos, pues algunos de los compuestos formados tienen coloración amarillenta.

Por último a través de reacciones de polimerización se generan polímeros de color pardo más o menos intensos, denominados melanoidinas.

La reacción de Maillard se produce con más intensidad cuando los alimentos se someten a temperaturas elevadas durante tiempos prolongados y por almacenamiento a temperaturas altas. Asimismo las reacciones citadas se favorecen con pH menos ácidos.

Desde el punto de vista nutritivo, se puede señalar un primer efecto negativo que es la reducción de la biodisponibilidad de los compuestos que entran a formar parte de la reacción para dar lugar a compuestos, tanto intermedios como finales, que no pueden ser digeridos.

No obstante, la reacción de Maillard puede dar lugar a compuestos deseados desde el punto de vista sensorial, esencialmente aroma, gusto y colores.

Los factores que afectan la magnitud de la reacción son: tipos de azúcares y aminoácidos implicados, temperatura, pH y actividad acuosa.

Los alimentos susceptibles de sufrir la reacción de Maillard son los derivados de cereales, frutas desecadas parcialmente, salsas o jugos complejos, leche y derivados lácteos, cacao, pescado y carnes.

#### *- Hidratos de carbono*

Las reacciones que sufren son de menor intensidad y de menor impacto nutricional. Los hidratos de carbono de la pared celular (celulosa, hemicelulosa, pectinas, etc.), al calentarse sufren transformaciones, que conducen a pérdidas estructurales de los alimentos como la turgencia de los mismos. Las sustancias pécticas se disuelven por efecto del agua caliente, lo que provoca una rotura de la matriz intercelular con la separación celular correspondiente.

#### *- Vitaminas y Minerales*

En cuanto al contenido de minerales en vegetales y hortalizas, los mismos contienen cantidades sólo significativas de hierro y calcio, destacando la riqueza de las verduras foliáceas como acelgas y espinacas. Sin embargo, la presencia, por un lado, de oxalatos, pueden interferir con la absorción de estos minerales y, por otra parte, el hierro se encuentra en forma “no hemo”, como ocurre en todos los vegetales donde se encuentra este mineral, lo que hace que sea pobremente absorbido. El tratamiento térmico que conllevan los diversos sistemas de cocción alimentaria apenas conducen a efecto alguno en las pérdidas minerales. Éstas pueden ocurrir por arrastre y disolución en aguas de lavado. Por el contrario, la presencia de vitamina C en verduras y hortalizas facilita la absorción del mismo, contraponiéndose al efecto negativo antes expuesto.

Un aspecto interesante del calcio al margen de su valor nutricional es su importancia tecnológica, ya que con las pectinas forma pectato cálcico que proporciona cuerpo y firmeza al producto destinado a conservas vegetales.

En cuanto a la riqueza vitamínica de verduras y hortalizas, contienen pequeñas cantidades de vitaminas B<sub>1</sub>, B<sub>2</sub> y niacina, aunque en bastantes ocasiones, cuando el consumo de esos alimentos en la dieta es importante, también lo es la contribución al aporte vitamínico de este grupo B. Destacan por su riqueza en vitamina B<sub>2</sub> las verduras foliáceas.

Su verdadero valor vitamínico radica en la cantidad importante de  $\beta$ -carotenos, vitamina C y folatos que contienen. Gran parte del contenido vitamínico de los vegetales y hortalizas se suele perder con los tratamientos térmicos de altas temperatura, cuando son preparados para su conservación o ingesta.

El resultado de la liofilización se conoce por una serie de alimentos y algunas medicinas de consumo masivo. Cebollas y ajos, sopas, ciertos cafés importados, productos medicinales (vacunas, antibióticos, uña de gato), etc., se producen por liofilización. Estos

productos en el caso de los alimentos, tienen la virtud de recuperar en un alto porcentaje, su sabor y textura originales.

La liofilización como proceso industrial se desarrolló en los años 50 del siglo XX pero se trata de una operación ya empleada por los Incas. El procedimiento ancestral consistía en dejar por la noche que los alimentos se congelasen por la acción del frío de los Andes y gracias a los primeros rayos de sol de la mañana y la baja presión atmosférica de las elevadas tierras andinas se producía la sublimación del agua que se había congelado, este proceso es conocido como, *liofilización natural*.

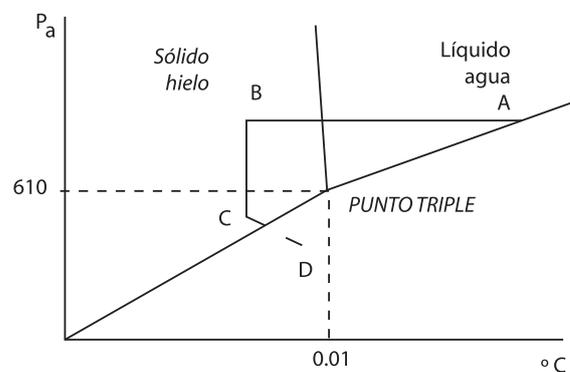
Se pueden liofilizar para su conservación: materiales no vivientes, tales como plasma sanguíneo, suero, soluciones de hormonas, productos farmacéuticos biológicamente complejos como vacunas, sueros y antídotos; trasplantes quirúrgicos con mucho tejido conectivo: arterias, piel y huesos; microorganismos simples destinados a durar largos períodos sin heladera, como bacterias, virus y levaduras. El proceso no es apto para células de tejidos blandos, que si bien se pueden liofilizar, pierden su viabilidad en el proceso.

La liofilización es ampliamente usada para la conservación de productos alimenticios: detiene el crecimiento de microorganismos (hongos, mohos, etc.), inhibe el deterioro del sabor y color por reacciones químicas, enranciamiento y pérdida de propiedades fisiológicas; y facilita el almacenamiento y la distribución. No sólo deja de ser necesaria una cadena de frío, sino que, a pesar de la gran pérdida de peso, los productos mantienen el volumen y la forma original. El material es fácilmente rehidratable.

La liofilización es un procedimiento de secado cuyo principio es la sublimación del hielo de un producto congelado. El ciclo se desarrolla en dos fases:

- Fase de sublimación propiamente dicha, llamada “deshidratación primaria”, que elimina alrededor del 90 % del agua.
- Fase de desorción o de “deseccación secundaria”, que elimina el 10 % del agua ligada restante y que permite obtener un producto con una humedad final del 2%. Esta fase es una evaporación al vacío a temperatura de 20 a 60 °C.

Teniendo en cuenta que el punto triple del agua se sitúa a la presión de 610 Pascal, a la temperatura de 0,01°C, la sublimación sólo puede tener lugar a una temperatura inferior a 0 °C y a una presión inferior a 610 Pascal (4,58 mmHg).



La sublimación es un cambio de estado endotérmico que involucra alrededor de 2.800 KJ por kg de hielo sublimado. Como se trabaja con un liofilizador por lotes, y no en forma continua, es una operación esencialmente cíclica. Puesto que la liofilización es una operación muy costosa, existe el interés de que la cantidad de agua a eliminar de un producto sea mínima y por lo tanto es conveniente efectuar una pre-concentración. La primera fase consiste en el pre-tratamiento del producto. En cualquier caso, la técnica de concentración escogida debe ser suave con el fin de que el producto que se introduzca en el liofilizador sea de calidad satisfactoria. En caso de tratarse de un producto sólido, puede disminuirse el tiempo de secado dividiendo su volumen (cortado, raspado, triturado, etc.) con el fin de aumentar la superficie de transferencia. Antes de la liofilización, los productos tratados deben ser congelados. Actualmente, la congelación se lleva a cabo en el propio liofilizador y no en un congelador externo; por ello se habla de “congelación interna”.

Como el mecanismo limitante es la difusión del vapor a través de la masa del producto, para disminuir los riesgos de fusión del hielo y acelerar el secado, es conveniente hacer vacío en el liofilizador. Se hace vacío desde una de las salidas del refrigerante, el que está conectado a un recipiente cerrado que contiene bórax, para reducir al máximo posible el contacto del vapor de agua con la bomba de vacío.

Como la sublimación es un fenómeno endotérmico, una fuente de calor la provoca. Por lo tanto, como en todo proceso de eliminación de agua por vía térmica, se está produciendo simultáneamente transferencia de calor y transferencia de materia. En la liofilización, las transferencias limitantes siempre son las internas. La transferencia interna de calor por conducción se escribe:

$$Q = \frac{\lambda A (T_s - T_x)}{x}$$

Donde:

$\lambda$ : conductividad térmica del producto,

A: superficie de la placa de producto,

x: posición del frente de sublimación,

$T_s$ : temperatura de la superficie del producto,

$T_x$ : temperatura en el frente de sublimación.

A velocidad de sublimación constante, el caudal de evaporación E es tal que:

$$E = \frac{Q}{L_s}$$

donde  $L_s$  es el calor latente de sublimación. Por lo tanto,

$$E = \frac{\lambda A (T_s - T_x)}{x L_s}$$

Teniendo en cuenta la transferencia interna de masa, se puede considerar entre otros los mecanismos de difusión molecular y difusión de vapor. En este caso

$$E = \frac{D A (p_x - p_s)}{R T x}$$

D: difusividad del agua

R: constante de los gases ideales

$p_s$ : presión parcial del agua en la superficie del producto

$p_x$ : presión parcial del agua en el frente de congelación.

$$E = \frac{P A (p_x - p_s)}{x}$$

Siendo P la permeabilidad del producto

$$P = \frac{D A}{R T}$$

$P_s$ : presión total en la superficie del producto

$P_x$ : presión total en el frente de congelación

En general la conductividad térmica y la permeabilidad varían en sentido inverso: en un producto compacto del tipo de una pasta, la conductividad térmica es elevada, pero la estructura del producto hará que la difusión del vapor sea difícil. Por lo contrario, en el caso de un producto poroso o granular, la permeabilidad a la difusión de vapor será excelente, pero la conductividad térmica será muy baja.

Si por el contrario se trata de un producto permeable pero térmicamente aislante, la capa seca ejerce el papel de pantalla térmica de modo que el gradiente de temperatura será elevado, con el consiguiente riesgo de quebradura del producto en superficie.

Es importante considerar la influencia del espesor de la capa de producto.

Si el factor limitante es la transferencia de calor y si se produce en régimen estacionario, vale:

$$Q = E L_s = \frac{\lambda A (T_s - T_x)}{x} = \frac{\lambda A \Delta T}{x}$$

Como

$$E = \frac{dE}{dt} \Rightarrow \frac{dE}{dt} L_s = \frac{\lambda A \Delta T}{x}$$

La cantidad de agua sublimada eliminada del producto es:

$$E = \rho (w_0 - w) A x$$

Siendo  $\rho$  la densidad del producto,  $w_0$  la humedad inicial y  $w$  la humedad final. Si se considera que la densidad del producto seco es la misma que la del producto húmedo, para una capa de producto de grosor infinitesimal  $dx_i$  resulta:

$$dE = \rho (w_0 - w) A dx_i$$

al considerar una capa de producto de grosor “a”, y considerar además que la temperatura (T) permanece constante durante la sublimación, se puede decir que:

$$t = \frac{\rho L_s (w_0 - w) a}{\lambda \Delta T} \int_0^a x dx \quad \text{y} \quad t = \frac{\rho (w_0 - w) a^2}{2\lambda \Delta T}$$

Si la transferencia de masa es limitante, una demostración análoga permite escribir:

$$t = \frac{\rho (w_0 - w) a^2}{2 p \Delta P} x dx$$

Por lo tanto, en los dos casos se constata que la duración de la sublimación es aproximadamente proporcional al cuadrado del espesor del producto, de donde se comprende el interés por trabajar con capas delgadas o con trozos de pequeños tamaños.

Como se observa en el Gráfico 1, la velocidad de secado en función de la presión pasa por un máximo a una presión comprendida generalmente entre 0.01 y 1 mmHg. Al aumentar la presión disminuye el gradiente de presión entre el frente de sublimación y la superficie del producto; por otra parte se aumenta la temperatura de sublimación lo que provoca la disminución del gradiente de temperatura. Por lo tanto, el aumento de presión disminuye simultáneamente la cantidad de transferencia de masa y la cantidad de transferencia de calor.

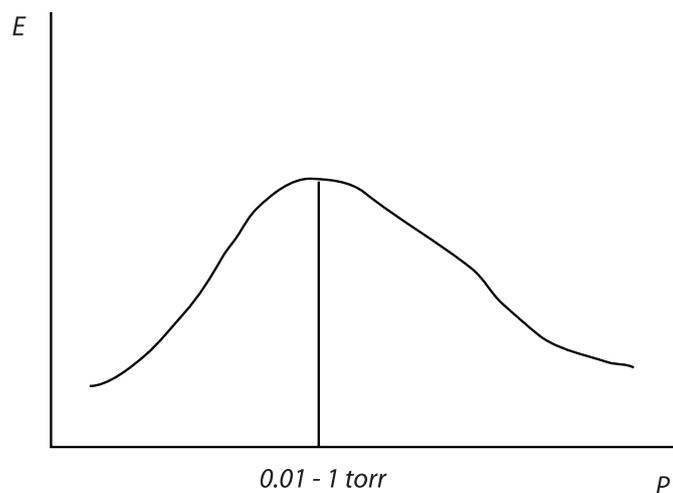


GRAFICO 1

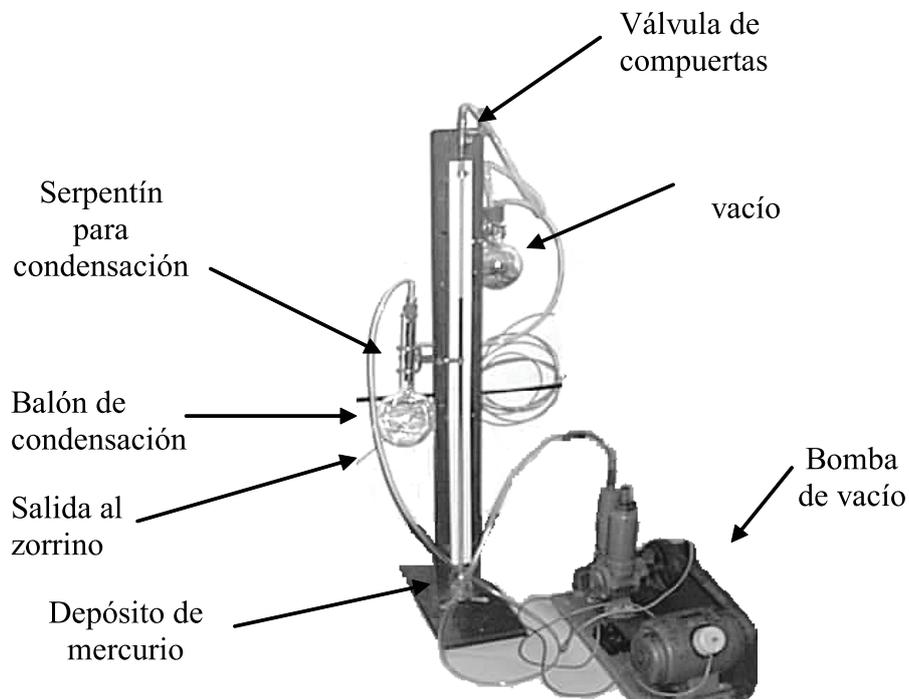
La interpretación de la otra parte de la curva podría ser que el vacío muy intenso provoca el desaierado del producto de tal manera que cesan los movimientos de convección, lo que se traduce en disminución de la conductividad térmica del producto.

El costo total de liofilización es tanto más bajo cuanto menor es el tiempo de proceso.

Se debe también tener presente que la permeabilidad a la difusión de vapor aumenta con la porosidad, lo que se traduce en un aumento de la velocidad de sublimación (por porosidad se entiende tamaño de los poros). Esta es la razón por la cual la lenta velocidad de congelación del producto provoca rápida velocidad de secado ya que los cristales formados son voluminosos y se transforman en poros después de la sublimación. Si el producto de partida es líquido, los cristales formados durante la congelación son tanto más pequeños cuando mayor es el extracto seco inicial. Por lo tanto, la velocidad de liofilización disminuye cuando aumenta el extracto seco inicial del producto.

Debido a las ventajas que aporta este método de conservación, el objetivo de este trabajo fue diseñar y construir un equipo de liofilización a escala de laboratorio, con el fin de conservar pequeñas muestras de alimentos sensibles a la temperatura, cepas bacterianas o plasma, disminuyendo su actividad acuosa. Con el mismo se procedió a obtener las curvas de %H-t.

### Materiales y método



## Descripción del equipo

Como se muestra en la Figura 1, el equipo consta de una bomba de vacío Siemens-Schuckert: 220 V, 25 A, conectada por una tubería flexible a la parte superior del balón de condensación, el cual está provisto de un serpentín de cobre, donde circula la solución refrigerante de agua-alcohol, impulsada por un zorrino.

La cámara de vacío se calefacciona con una corriente de vapor variable, según los requerimientos. Los mecanismos de transferencia de calor predominantes son conducción y convección.

El vacío se pierde por apertura progresiva de una válvula de compuertas, conectada al medidor de presión. Ya que el producto liofilizado tiene un elevado poder de absorción, se prefiere romper el vacío con un gas neutro como nitrógeno o dióxido de carbono o con aire seco.

Los sistemas de congelación, refrigeración, calefacción y tratamiento de aire son externos a la cámara de vacío.

En ensayos preliminares se verificó que no había pérdidas en las conexiones, que la presión dentro del sistema era inferior a 5 mmHg y que la eficiencia del condensador era adecuada.

En la Tabla 1 se detallan las condiciones y ensayos realizados con el equipo antes descrito.

TABLA 1- Muestras y condiciones de ensayos.

Nº de ensayo	Muestra	Humedad inicial %	Tiempo (min)	Condiciones de ensayo
1	Quinotos en cuartos	80,70	105	Congelación fuera del balón
2	Tomates Cheri cubeteados	83,70	105	Congelación fuera del balón
3	Zapallitos cubeteados	91,45	120 150	Cámara de vacío aislada con telgopor. Se congeló la muestra y se reinició el ciclo. Se expuso a un vacío de 10 mmHg. Baño a 40 °C.
4	Zapallitos rallados	91,45	200	La muestra se colocó en el balón y luego se congeló.
5	Papas ralladas	82,00	180 180	Se congeló la muestra dentro del balón. Se detuvo la bomba de vacío durante 2 horas. Baño a 30 °C.
6	Papas ralladas	82,00	255 135	Se congeló la muestra dentro del balón. Se detuvo la bomba de vacío durante 2,5 horas. Baño a 30 °C

En todos los casos las determinaciones de humedad se hicieron por eliminación de agua en estufa a 105 °C, de acuerdo a AOAC 7.007.

## Resultados

En la Tabla 2 se muestran los porcentajes finales de humedad de los vegetales tratados y el aspecto del producto luego del proceso de liofilización.

TABLA 2 –Reducción de humedad porcentual obtenidos en cada ensayo.

Nº de ensayo	Reducción de humedad %	Aspecto final de la muestra
1	24,67	Cáscara brillante, aspecto precocido, disminución de volumen
2	32,94	Color naranja rojizo, pérdida de turgencia, reducción de tamaño
3	4,00	Color pardo, mayor elasticidad y resistencia a la acción mecánica
4	38,45	Color pardo, aristas quebradizas
5	72,00	Color pardo, sin pérdida de aristas, fácilmente quebradizas
6	74,50	Ídem anterior

Rehidratación: el producto obtenido en el ensayo 4 fue sumergido en agua potable, durante 20 minutos para su hidratación. Alcanzó una humedad final de 96,53 %, superior a la humedad inicial, debido a un mal escurrimiento. Presentó características físicas similares a las de la muestra sin tratar.

En el Gráfico 2 se muestra la reducción de humedad con respecto al tiempo. El gráfico se realizó según los resultados obtenidos en el ensayo 4.

La eliminación de agua no es lineal con respecto al tiempo.

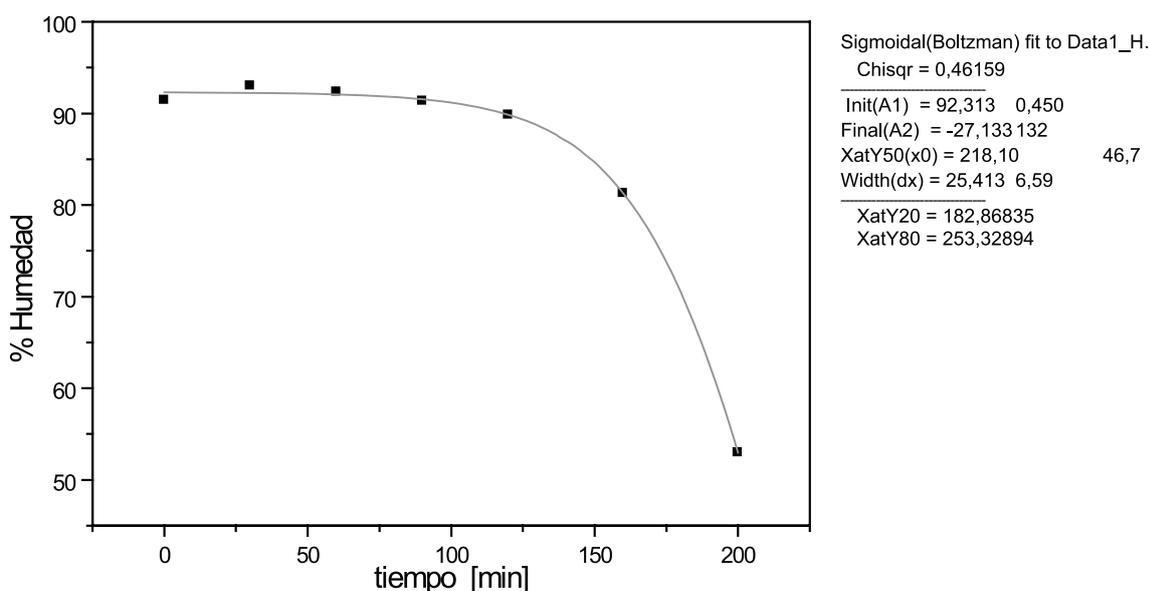


GRAFICO 2

## Conclusión

Los porcentajes de reducción de humedad fueron inferiores a los esperados en un proceso de liofilización, presumiblemente debido a tiempos insuficientes de tratamiento.

Aun así el equipo propuesto tiene un desempeño apropiado para uso académico.

Se dará continuidad a los ensayos a fin de mejorar la congelación, los mecanismos de transferencia de calor y los tiempos de tratamiento.

Recibido: 26/06/06. Aceptado: 22/07/06

## BIBLIOGRAFÍA

- American Society for Microbiology 2000. A Survey of Handwashing Behavior.* www.washup.org/Cc-hand.ppt
- BRENNAN J. G, BUTTERS J. R, COWELL N. D, LILLY A. E. *Las operaciones de la ingeniería de los alimentos.* Acribia, Zaragoza, España. 1998.
- CHANG, R., *Química.* México, McGraw Hill/ Interamericana de México, 1997. Cuarta edición. Primera edición en español.
- EVDOKIMOV, F. E. *Electricidad Básica,* Gustavo Gili, 1995.
- FELLOWS, P. *Tecnología del procesado de alimentos. Principios y prácticas.* Acribia, Zaragoza, España. 1994.
- FENNEMA, O. R. *Química de los alimentos.* Zaragoza, Acribia, 2.000. Segunda edición.
- FITO, P.; ORTEGA, E.; BARBOSA, “Fruit Products by Combined Methods: Results of a Multinational Project” en *Food Engineering 2000,* Chapman & Hall, (EU), 1996).
- FITO, P.; ORTEGA, E.; BARBOSA, *State of the Art and Future Food Engineering 2000,* Chapman & Hall, (EU), 1996.
- GETTYS, W. E. y otros, *Física Clásica y Moderna,* MacGraw-Hill/ Interamericana de España, 1998
- LIMA, J. -ICMSF, “Ecología microbiana de los alimentos”, Vol I, Acribia, 1980.
- MATAIX VERDÚ J. *Nutrición y alimentación humana.* Volumen I. Océano/ergon.2005.
- Mc CABE, W. L.; SMITCHE, J. C.; HARRLOT, P, *Operaciones Unitarias en Ingeniería Química.* McGraw-Hill/ Interamericana de España. Cuarta edición, 1996.
- ORDÓÑEZ, J. A; CAMPERO, M. I; FERNANDEZ, L; GARCÍA, M. L, GONZÁLEZ GARCÍA DE FERNANDO; DE LA HOZ, L; SELGAS M. D. *Tecnología de los alimentos.* Volumen 1. Componentes de los alimentos y procesos. Síntesis, 1989.
- Organización Mundial de la Salud.* Surveillance programme for control of foodborne infections and intoxications in Europe. 7<sup>th</sup> Report. Spain. 1993-1998.  
www.who.it/HT/food\_safety.htm
- PERRY, R. H.; GREEN, W.C.; MALONEY, J. O. *Perry manual del Ingeniero Químico.* Sexta edición, Tercera edición en Español, Tomo I y II. McGraw- Hill/ Interamericana de España, 1997.
- Ramírez J. A. *Enciclopedia de la climatización-refrigeración.* Ceac. Capitulo 3. 1996
- RANKEN, M. D. *Manual de industrias de los alimentos.* Zaragoza, Acribia, 1993.
- SNYDER, O.P. Safe hands “Hand Wash Program for Retail Food Operations: A Technical Review”. 1999. www.hi-tm.com/Documents/Handwash-FL99.html
- VILLAVECCHIA, V., *Química Analítica Aplicada,* Tomo I y II, Segunda Edición. Gustavo Gili, Barcelona. 1975.
- WELTI, J., VERGARA, F., LÓPEZ-MALO, A., Minimally Processed Foods. 1999.
- ZEVEKE G. V., IONKIN P. A., *Principios de Electrotécnica,* Tomo I, Grupo Editor de Buenos Aires. 1996.

## IN MEMORIAM

### **Dr. Ricardo Molinas y Dra. Adriana Martino**

El 22 de mayo de 2006 murió el Dr. Ricardo F. Molinas, miembro del comité evaluador de nuestra revista académica.

Poco tiempo antes, en abril de 2004, lo invitamos a nuestra casa a compartir reflexiones sobre su actuación en la Fiscalía Nacional de Investigaciones Administrativas de la que fue titular durante varios años. Lo recibimos con su salud algo quebrantada, pero con una lucidez llamativa, su sorprendente optimismo y su pasión intacta por su vocación: la política.

Rescatamos alguna de sus frases: “La gente se equivoca cuando habla de los políticos como una clase, como si fueran todos delincuentes. La política, como cualquier otra actividad que hacen los hombres, puede ser desarrollada honesta o deshonestamente. Aunque hoy no sea popular decirlo, yo reivindico la política y también a la militancia. A la participación en todo sentido, a comprometerse con la sociedad, que es vincularse con el otro. Respeto a la política porque nací en una familia vinculada a la política”

Seguramente pensaba en la casa de su padre, Luciano F. Molinas, fundador de la democracia progresista, por la que llegó a ser gobernador de la Provincia de Santa Fe de 1932 a 1935. Por donde vio pasar a personajes de la talla de Lisandro de la Torre, el senador inolvidable por su defensa de las carnes argentinas y su pasión por las libertades democráticas; al senador electo Don Enzo Bordabehere asesinado en el Senado de la Nación para callar a Lisandro, y al primer diputado socialista de América Don Alfredo Palacios, entre otros.

Combinó desde joven su tarea como abogado, profesor y dirigente político.

Abandonó el partido que su padre había fundado, cuando se opuso a sus principios. Defendió presos políticos en el difícil período de los 70, cuando en ello iba la vida. Por lo que, en 1974, después de que su casa fuera dinamitada dos veces, contra su voluntad, partió a Lima donde estuvo exiliado por casi un año.

Al volver, tras sufrir un tercer atentado, debió refugiarse en otra provincia durante los tres primeros años del gobierno militar, para salvar su vida. Ni siquiera en ese momento, cesó su actividad política, difundiendo sus análisis contra la política económica de Martínez de Hoz y colaborando con los movimientos por los derechos humanos, tareas en las que forjó solidaridades que lo acompañaron toda su vida, como fue el caso del Obispo Pagura.

Quizás su período más conocido fue la actuación en la Fiscalía Nacional de Investigaciones Administrativas, una oficina casi desapercibida del Estado a la que transformó en un bastión de defensa de los intereses de la Nación, contra la corrupción de todos los gobiernos y por la que sufrió gravísimos atentados y grandes campañas de desprestigio contra él y toda su familia. Citó a declarar a poderosos funcionarios de la época y mandó miles de expediente a la justicia, además de hacerlos públicos a través de los medios de comunicación.

“En mi paso por la Fiscalía me dieron más trabajo los jueces que los delincuentes” decía Ricardo quien luego de 56 años de profesión no se llamaba a silencio: “Los jueces son la clase más privilegiada. No pagan impuesto a las ganancias, patentes ni alumbrado

y sus jubilaciones son altísimas”. Este cargo público lo puso en la mira de la sociedad y la política, fue una función difícil en un país donde la palabra corrupción se percibe permanentemente en todos los medios de comunicación y en los tribunales.

Durante los siete años que estuvo a cargo de la Fiscalía tenía derecho a cobrar un sueldo que duplicaba el de los integrantes de la Corte Suprema de Justicia, pero en todo ese tiempo no lo cobró, ni tampoco gastos de representación, ni viáticos. Se mantuvo con la jubilación y siempre dijo que toda persona tiene derecho a un sueldo, trabajo, adquirir una propiedad y formar una familia desarrollando sus actividades, pero también pensaba que el lucro no es el único objetivo en la vida, mencionaba que “...en todos estos años de abogado no tengo cuenta corriente bancaria ni yates ni quintas, tengo menos que cuando llegué a la función pública...”

Ocupó ad-honorem varios cargos en entidades sociales no gubernamentales y presidió la rama argentina de la Asociación Americana de Juristas. Fue diputado nacional por el Partido Demócrata Progresista en 1963. Rechazó la candidatura a senador nacional ofrecida por el Partido Justicialista en 1988 y renunció a su partido por disidencias ideológicas en ese mismo año. En el año 1991 continuó su lucha por la democracia al ocupar una banca de diputado nacional por la provincia de Santa Fe, votando en contra de todas las leyes que afectaban el patrimonio nacional.

Por sobre todas las cosas logró cumplir el mandato de su conciencia en la lucha por las libertades democráticas y la independencia nacional, en pos de una sociedad más justa.

Recordamos también, en esta circunstancia a la Dra. Adriana Martino, que falleciera en el año 2005 y que formara parte del comité evaluador de nuestra revista académica *INVENIO* en la que publicó varios artículos.

Adriana Martino se había doctorado en Historia en la Universidad del Salvador (Buenos Aires). Fue docente de la cátedra Historia Antigua II en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.

Se destacó como historiadora y nos dejó numerosos libros entre los que cabe destacar *El Mundo Griego. Perspectiva Sociopolítica* (Docencia, Buenos Aires, 1995); *El Mundo Romano. Perspectiva Sociopolítica* (Docencia, Buenos Aires, 1995); *Mentalidades e Historia. La Francia Medieval en los siglos IX a XI* (Docencia, Buenos Aires, 1992).

Se hallaba realizando un proyecto de Investigación acreditado por la UBACyT en el contexto de los Programa de Incentivos, sobre “Los textos aristotélicos en el legado de Severino Boecio y sus continuadores: traducción, interpretación, reescritura y proyección. Un abordaje interdisciplinario del texto filosófico latino”.

Adriana Martino fue miembro de numerosas asociaciones académicas de las que mencionamos la Asociación Nacional de Estudios Clásicos y del Ateneo Rosario de dicha Asociación de la que ejerció la presidencia reiteradamente (1984-85, 1987-89, 1989-91). Fue miembro del Instituto de Cultura Hispánica de Rosario, del Centro de Estudios Urbanos de Rosario, de la Asociación Argentina de Estudios Americanos.

Cabe recordar también, entre los reconocimientos el Premio a la Producción Científica y Tecnológica, otorgado en el año 1994, por el Consejo Superior de la Universidad de Buenos Aires, Secretaría de Ciencia y Técnica.

## PENSAMIENTOS DE JOHN WESLEY

*Iniciador del Movimiento Metodista*

*La oración verdadera para el metodista<sup>1</sup>*

“Esta es una oración verdadera: el elevar un corazón a Dios. Esta es solamente la esencia de la oración. Pero su corazón está siempre, en todo tiempo y en todo lugar, elevado a Dios.

En esto nunca tiene dificultad, y nada ni nadie interrumpe su actitud. Solo o acompañado, descansando. Ocupado o conversando, su corazón siempre está con el Señor. Sea que se acueste o se levante, Dios está en todos sus pensamientos. Camina con Dios continuamente, con el ojo amoroso de su mente fijo en él, y en todas partes viendo al In-visible (He. 11,27).

Y mientras ejercita su amor a Dios de esta manera, orando sin cesar, regocijándose en todo momento, y dando gracias por todo, este mandamiento está grabado en su corazón: “El que ame a Dios ame también a su hermano” (I Jn. 4,21).

Y por amor a su prójimo como a sí mismo, y a cada persona como a su propia alma, su corazón está lleno de amor hacia la humanidad...

El hecho de que una persona le sea desconocida, en ninguna manera le es obstáculo para que la ame. Ni tampoco es impedimento el que dicha persona sea o actúe como él no aprueba, o que pague su buena voluntad con odio.

Porque ama a sus enemigos, sí, y a los enemigos de Dios, a los malos y los ingratos.

Si se ve impedido de hacer el bien a quienes le odian, no cesa de orar por ellos, aunque desdeñen su amor y lo ultrajen y persigan. Porque es limpio de corazón...

Según el tiempo se lo permite, él (el metodista) hace bien a todos (Gal. 6,10): a vecinos, a extranjeros, a enemigos y amigos. Lo practica de todas las maneras posibles: atendiendo no sólo a sus cuerpos, sino también alimentando al hambriento, cubriendo al desnudo, visitando a los que están enfermos o en la cárcel...

Por estos frutos de una fe viva, trabajamos para distinguarnos de un mundo incrédulo y de todos aquellos cuyas mentes y vidas no coinciden con el evangelio de Cristo.

Porque nosotros deseamos sinceramente que no se nos destaque de los cristianos verdaderos, sea cual fuere su denominación...

No destruimos la obra de Dios por opiniones o palabras. ¿Amas tú a Dios y le sirves? Es suficiente. Te doy la mano derecha de la fraternidad.”

<sup>1</sup> Cfr. WESLEY, J. *Obras*. Franklin (Tennessee), Providence House Publisher, 1996, Tomo V: *El carácter de un metodista*, pp. 21, 22, 26, 27.

## 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 o al 54-341-4261241; e-mail: publicaciones@ucel.edu.ar o bien a: [daroswr@yahoo.es](mailto:daroswr@yahoo.es)
2. 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, de determinar en qué número y sección habrán de publicarse, y de aceptar la publicación de un artículo escrito en otra lengua que no sea la española.
3. La publicación, una vez aprobada por la Dirección y por el arbitraje anónimo de pares asesores, se realizará sin cargo para los autores; cada autor recibirá gratuitamente 3 (tres) ejemplares de la revista donde aparece su artículo.
4. 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. 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) Curriculum del autor o autores, cien (100) palabras como máximo por cada uno, impreso en hoja tamaño A4 simple faz y aparte.
5. La bibliografía (referida a Internet, artículos y libros) se redactará siguiendo estos ejemplos:

GARCÍA, W. "Equivocidad de la autonomía y los fines de la educación" en *Thèmes* (Burdeos, Francia), revista (o página) on line: [http://perso.wanadoo.fr/b.p.c./Année 2002, VII, \(10/12/04\)](http://perso.wanadoo.fr/b.p.c./Année%202002,%20VII,(10/12/04))

MILES, S. "Charles Darwin and Asa Gray Discuss. Teleology and Design" en *Perspectives on Science and Christian Faith*. 2001, Vol. 53, nº 3, p. 197. (En la bibliografía final, se cita el inicio y final de páginas del artículo: pp. 197-233).

DARWIN, Ch. *The Correspondence of Charles Darwin*. Cambridge, University Press, 1993.

**Secretaría de Redacción de INVENIO**