

ISSN 0329-3475

INVENIO

REVISTA DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA
UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

Rosario • Argentina • Año 16 • N° 30 • JUNIO 2013



La teoría del valor

El pensamiento teológico wesleyano en el Río de la Plata

Políticas regionales de México, Brasil y Venezuela e integración

Utilidad actual de una interpretación whig de la historia

Volatilidad en mercados financieros y de commodities

Discapacidad, mercado de trabajo y pobreza en Argentina

Normas de auditoría y control interno. Evolución en Argentina (I)

Femineidad y masculinidad en la organización del trabajo

Efectos de la presión del tiempo sobre la postergación de las decisiones

Vida con calidad y calidad de vida en el trabajo

Consejo Editorial Académico

Dr. Carlos Marcelo Aldao Zapiola	Catedrático en la UBA, Universidad de San Andrés, UADE y UCA. Ex Presidente de la Federación Mundial de Asociaciones de Administración de Personal (WFPMA).
Dr. Enrique Blasco Garma	Ph. D. en Economía. Universidad de Chicago. Ex economista del BID en Washington DC.
Dr. Heinrich Beck	Ex Rector, Decano y Catedrático emérito de la Universidad Otto Friedrich. Bamberg, Alemania.
Dra. María R. Marques	Doctora en Ciencias de la Alimentación. Maestría en Ciencias Farmacéuticas. Especialización en Nutrición Clínica. Catedrática e Investigadora. UNIMEP, Brasil.
Dr. Emilio Alberto Navarini	Fellow of the International College of Surgeons. Chicago, USA. Rector Instituto Universitario Italiano de Rosario. Asesor Evaluador en la CONEAU.
Dr. Karl-Otto Apel	Profesor emérito de la Universidad de Frankfurt. Alemania.
Dra. Silvana Filippi	Catedrática e Investigadora. UNR-CONICET.
Dr. Tomaso Bugossi	Catedrático y Director de Investigaciones en la Facultad de Ciencias de la Formación de la Universidad de Génova, Italia.
Dr. José Ricardo P. Sánchez	Catedrático e Investigador en la Universidad Autónoma del Estado de México.
Dr. Cristiano Morini	Doctor en Ingeniería de Producción. Magister en Integración Latinoamericana. Docente e Investigador en UNIMEP, Brasil.
Dr. Fernando Aranda Fraga	Catedrático y Director de Investigación. Universidad de Montemorelos, México.
Dr. Antonio Giuliani	Doctor en Administración. Coordinador de Maestría. UNIMEP. Brasil.
Dr. Oscar Velásquez	Catedrático e Investigador. Universidad Católica. Santiago de Chile.
Dr. Osvaldo Elias Farah	Doctor en Administración de Empresas. Piracicaba. Brasil.
Mg. María R. Cena	Magister en Tecnología de los Alimentos
Mag. María A. Marín	Magister en Ingeniería en Calidad. Investigadora en la UNC
Dra. Miriam Coelho de Sousa	Nutrición y Ciencia de la Alimentación (University of Reading, Inglaterra) UNINEP Brasil

INVENIO

REVISTA DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA
UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO

AUSPICIADA POR LA SECRETARÍA DE CULTURA DE LA NACIÓN

Año 16

Nº 30

Junio 2013

Rectora de la Universidad

Ps. Stella M. Requena

Director

CPN Rogelio T. Pontón

Secretario de Redacción

Dr. William R. Daros

Asesor Financiero

CPN Rafael Beltramino

Asesora Traducciones Idioma Inglés

Prof. Fanny N. Sloer de Godfrid

Consejo Editorial

Lic. Carlos A. Fernández Souza CPN Arnolfo C. Martínez

Lic. Cristian Junnisi Abg. Efraím Torres

Lic. Noemí Lagreca Dr. Ignacio A. Coria

Dr. Ángel Pérez Cortés

INVENIO es una publicación semestral. Los artículos de esta revista deben ser originales y son sometidos al arbitraje y evaluación anónima y externa de pares. Estos artículos no reflejan necesariamente la opinión de la Dirección de la revista y son de exclusiva responsabilidad de sus autores. La Dirección de la revista tampoco se hace responsable del estilo literario y las licencias lingüísticas que cada autor asuma en la redacción de su trabajo. La reproducción total o parcial de esta revista, sin la autorización de los editores, viola los derechos reservados.

INVENIO está indizada por **LATINDEX**, por **REDALYC** (Red de revistas científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal): <http://www.latindex.unam.mx> y <http://redalyc.unamex.mx>, por **DOAJ** Directory of Open Access Journals (Lund University Libraries, Suecia): <http://www.doaj.org> y por **DIALNET** (Red de revistas por la Universidad de la Rioja, España) <http://dialnet.unirioja.es>. Se publican artículos en castellano, inglés y portugués.

Redacción y Administración de INVENIO: Universidad del Centro Educativo Latinoamericano.

Avda. Pellegrini 1332 - S2000BUM - Rosario - República Argentina

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

Internet: www.ucel.edu.ar / E-mail: seciyd@ucel.edu.ar

Propietario: Asociación Universidad del Centro Educativo Latinoamericano / AUCEL

Toda correspondencia, colaboración o solicitud de suscripción debe dirigirse a la dirección de 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

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 tanto de Argentina como del exterior.

INVENIO

Año 16

Nº 30

Junio 2013

ÍNDICE GENERAL

Nota del director: <i>La teoría del valor. Comentario sobre la teoría del Dr. Luigi Pasinetti</i> Rogelio Tomás Pontón	7
TEOLOGÍA	
<i>El pensamiento teológico wesleyano en el Río de la Plata, (1870-1900)</i> Norman Rubén Amestoy	13
POLÍTICA	
<i>Las políticas regionales de México, Brasil y Venezuela con respecto a la integración de América Latina</i> María Micaela Torres del Sel	29
<i>Algunas consideraciones sobre la utilidad actual de una interpretación whig de la historia del análisis económico</i> Rafael Beltramino	47
ECONOMÍA	
<i>La volatilidad en mercados financieros y de commodities: un repaso de sus causas y la evidencia reciente.</i> Guillermo D. Rossi	59
<i>Discapacidad, mercado de trabajo y pobreza en Argentina</i> Jorge Bellina Yrigoyen	75
CONTADURÍA	
<i>Normas de auditoría y control interno. Evolución en Argentina de la normativa dictada a través de diversos organismos de regulación y supervisión estatal. Primera parte</i> Edgardo R. Varela - Ángel Antonio Venini - Juan Carlos Scarabino	91

RELACIONES LABORALES

Femineidad y masculinidad en la organización del trabajo

Danielle Regina Ullrich - João Alberto Sarate - Janos Job - Valmíria Piccinini 111

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

¿Ahora o después? Efectos de la presión del tiempo sobre la postergación de las decisiones

Kenny Basso - Amanda Lima - Mariana Rosa -

Danielle Fernandes Costa Machado - Carlos Alberto Vargas Rossi 127

NUTRICIÓN

Vida con calidad y calidad de vida en el trabajo

Dalila Alves Corrêa - Yeda Cirera Oswaldo - Antonio Carlos Giuliani 145

La teoría del valor

Comentario sobre la teoría del Dr. Luigi Pasinetti

La teoría del valor es un componente fundamental de la teoría económica. Según se siga una concepción objetiva o subjetiva en esta materia, tendremos consecuencias fundamentales en el orden social: o una sociedad más totalitaria o una sociedad más libre.

La ciencia distingue varias etapas en la vida económica: a) producción, b) intercambio y c) consumo. Algunos autores agregan otra etapa, la de distribución, pero no en el sentido físico del transporte, sino como distribución de la renta entre los que han realizado la producción, pero creemos que es otra manera de ver la producción, su contracara.

En la realidad las distintas etapas no son compartimientos estancos separados. Todas están entrelazadas y la etapa del consumo (no ahorro) es determinante de la etapa productiva. Solamente se separan metodológicamente en el análisis teórico.

A lo largo de la historia del pensamiento económico, los economistas hicieron hincapié en una u otra de esas etapas. Por ejemplo, los economistas clásicos y sus continuadores hicieron hincapié en la etapa de la producción. Los economistas neoclásicos (austríacos y walrasianos) en la etapa del intercambio. Unos y otros buscaban una unidad de medida que les permitiera valorar los distintos bienes y la distribución de la renta.

Hagamos un comentario parcial al meduloso trabajo del distinguido profesor de la Universidad del Sacro Cuore de Milán, Dr. Luigi Pasinetti, publicado en la revista de economía de la UCA, titulado "*Doctrina Social de la Iglesia y Teoría Económica: dos enfoques divergentes para un mundo en transformación*" (agosto 2011). El Profesor Pasinetti, a quien conocimos hace muchos años atrás, es un eminente economista que a nuestro juicio tendría que haber recibido el Premio Nobel, pero nos permitimos diferir con él dado que es un defensor de la concepción clásica y muy crítico de los neoclásicos.

En el mencionado artículo Pasinetti distingue varias etapas en la historia económica del *homo sapiens sapiens*:

-La etapa de la revolución agrícola que va de unos 8000/10000 años atrás hasta el 1400/1500 de nuestra era, período en que la población creció muy lentamente. Una característica de esta etapa, por lo menos en sus últimas etapas, es el comercio, es decir el intercambio.

-La etapa de la revolución industrial que va desde fines del siglo XVIII hasta la actualidad y que se caracteriza por el alto crecimiento de la población, la acumulación de capital y el progreso técnico con su difusión.

En un gráfico que acompaña a su artículo, Pasinetti muestra que la población habría pasado de 3 millones de seres humanos hacia el año 10000 antes de Cristo, a 252 millones en el año cero (0), a 680 millones hacia el año 1700 después de Cristo, a 1.600 millones a comienzos del siglo XX y a 6.080 millones en el año 2000.

A renglón seguido se detiene Pasinetti en el análisis del avance tecnológico, fenómeno que a diferencia del rápido crecimiento demográfico, no fue abordado por los economistas con claridad pero que tuvo y tendrá grandes consecuencias para el futuro de la humanidad. La pesimista teoría del economista clásico Roberto Malthus de que la pobla-

ción crecería mucho más rápido que la producción de alimentos, quedó invalidada, entre otras cosas, por el desarrollo tecnológico que en su época se tuvo muy poco en cuenta.

Se detiene luego Pasinetti en el tema del capital y dice a este respecto:

Durante milenios, desde la revolución agrícola, la humanidad ha producido los bienes que le eran necesarios, empleando mano de obra y recursos naturales (principalmente el cultivo de la tierra y minerales). Pero a fines del siglo XVIII, un nuevo factor de producción apareció en la escena mundial: el capital. Como sabemos, el capital físico, que es lo que aquí interesa, es un nombre que representa el conjunto colectivo de los bienes materiales que se utilizan como instrumentos -junto con la mano de obra y los recursos naturales- para obtener ya sea bienes finales, ya sea otros bienes de capital que deben ser sustituidos periódicamente.

La transformación capitalista de la producción se produjo gracias a la invención y propagación de las máquinas, ya no accionadas por la fuerza humana o animal, sino por una serie de nuevas fuentes de energía que han sido y siguen siendo desarrolladas mediante un proceso acumulativo en una variedad de fuentes y calidades. Esto ha provocado un enorme aumento de la producción global. El hecho es, sin embargo, que esto no fue acompañado por una justa o razonable distribución de los beneficios derivados de ella.

A renglón seguido Pasinetti muestra las diferencias significativas que tienen los bienes de capital en relación a los bienes de consumo en cuanto a su función relevante para la sociedad en su conjunto.

Los propietarios de los bienes de consumo son libres de tomar cualquier decisión que deseen. Los bienes de consumo pueden ser consumidos por entero, se pueden apartar para el consumo futuro, pueden ser vendidos o cedidos, e incluso destruidos sin ningún efecto sobre el funcionamiento eficaz del sistema económico. No es así en el caso de los bienes de capital. Los bienes de capital deben mantenerse, se deben utilizar en el proceso de producción a lo largo de toda su vida física útil, entonces, deben ser enteramente sustituidos, como medios de producción, de lo contrario todo el proceso de producción se detiene. Es importante tener en cuenta que la existencia, y por lo tanto la acumulación de capital físico es una necesidad absoluta en el proceso de producción de las economías industrializadas.

Luego el economista hace una reflexión sobre la propiedad de esos medios de producción. “Mientras que no existen dificultades en producir argumentos a favor de la propiedad privada de los bienes de consumo, la propiedad privada de los medios de producción es un tema más polémico, simplemente porque, en un sistema industrial, todas las decisiones sobre el uso de los bienes de capital tienen consecuencias que afectan a la sociedad en su conjunto”.

Sigue manifestando que a nivel institucional el problema es todavía más áspero y complejo dado que una respuesta clara a esta cuestión aún no fue hallada. Los autores clásicos (Adam Smith, Malthus, David Ricardo y otros), que habían concentrado el análisis económico en la etapa de la producción, no lograron que la teoría económica se adecuara en el nivel institucional al nuevo paradigma de la economía.

En el plano más específico del análisis económico, Marx heredó los elementos fundamentales de la teoría económica clásica...A diferencia de los clásicos, sin embargo, Marx no se arriesgó con las dificultades analíticas del nuevo paradigma, las dejó de lado y concentró la mayor parte de su análisis en la denuncia de las deficiencias de lo que podríamos llamar el aspecto institucional de la investigación económica (y social)...Dado que no estaba en condiciones de proponer alternativas a nivel analítico, se dirigió directamente a las conclusiones finales extremas de sus argumentos, centrándose en una revolución radical de todo el orden social. Marx comprendió con singular intuición las profundas implicancias institucionales de la nueva era industrial, que los economistas clásicos no fueron capaces de comprender. La fase de la industria a diferencia de la anterior fase del comercio requería cambios profundos en las instituciones sociales...Invocó y presionó por una revolución radical en la realidad práctica, sin introducir al mismo tiempo mejoras constructivas en la teoría económica que los economistas clásicos solamente habían intuido. Desde este punto de vista su trabajo resultó terriblemente destructivo, aunque sería un grave error subestimar su crítica a las instituciones existentes.

Sigue manifestando Pasinetti:

Frente a este impasse en el desarrollo de la teoría económica, el final del siglo XIX nos ha reservado una cosa increíble. En toda Europa en la década de 1870, se propuso con gran éxito una teoría subjetiva del valor basada en la utilidad marginal, diametralmente opuesta a la objetiva de los Clásicos (y por consiguiente de Marx). Este sorprendente éxito de la teoría de la utilidad marginal en los años que siguieron a 1870, persistirá por mucho tiempo como un tema fascinante de estudio para los historiadores y sociólogos del pensamiento económico. Lo sorprendente de este éxito es que claramente se desarrolló de la nada. La utilidad no era una novedad en el debate económico, y tampoco lo era el principio marginal. Pero antes de 1870 estos conceptos se consideraban totalmente secundarios y en todo caso, siempre como un complemento de aquellos (más fundamentales) provenientes de la esfera de la producción. De pronto, a partir de 1870, se identificaron como si fuesen los verdaderos fundamentos del análisis económico.

La nueva teoría, según Pasinetti,

...en lugar de reconocer y responder al desafío del cambio de la época que se había producido y tratar de acompañarlo con un cambio paralelo de la teoría económica, eligió un camino que bien podría definirse como un escape de la realidad: un escape de todo el dinamismo del nuevo mundo industrial y una re-adequación, calma y tradicional, de acuerdo con el viejo paradigma económico del comercio. Todo esto ocurrió de manera novedosa y en muchos sentidos genial, es decir; a través de la reformulación de toda la teoría económica en términos de un distinguido modelo matemático, que se dio a conocer como el 'modelo del equilibrio económico general'...En realidad, en el plano conceptual, significaba una retirada a un ámbito restringido, en el que todos los fenómenos económicos se reducían a procesos de maximización de funciones-objetivo matemáticas, supuestamente todas perfectamente conocidas, expresando la utilidad de los individuos o los beneficios de los empresarios individuales, o cualquier otra cosa que se pudiese formular en términos de un 'comportamiento racional' de diferentes individuos, todos ellos agentes bajo

el poderoso móvil de la ganancia individual egoísta y sujetos a las limitaciones de una distribución de los recursos existentes, aceptados como dados e indiscutidos. De ello se desprende la demostración de que las soluciones de este modelo de maximización restringida –obtenidas dejando actuar a los diferentes individuos en mercados abiertos, competitivos y potencialmente perfectos– llevaban a una asignación final de los recursos, que era óptima en sentido relativo (es decir relativamente a la distribución original de los recursos), y por ello considerada eficiente... También el mismo proceso de producción, que debía ser considerado, fue conceptualizado como si se tratara de un proceso de intercambio intertemporal.

El mencionado esquema, aceptando supuestos irrealistas, llevó según Pasinetti a tres resultados:

- Libertad en las relaciones de mercado.
- Aceptación de la actual distribución del ingreso.
- La propiedad privada (potencialmente) de todos los bienes.

Resultados que llevan a la drástica recomendación a las autoridades públicas a abstenerse lo máximo posible de interferir en la negociación económica del mercado.

Permítasenos disentir, respetuosamente, de varios puntos del trabajo de tan distinguido economista. En primer lugar, cuando analiza el capital lo hace meramente como capital físico, sin aludir para nada al capital monetario, que da origen a aquél. Las máquinas y las herramientas no se reproducen físicamente sino gracias al ahorro (no consumo) que es otra etapa de la vida económica. La casi única alusión de Pasinetti al tema monetario es cuando dice que “hoy en día se está buscando su supervivencia (de la economía) a la actual crisis, aun cuando las transacciones financieras han sido insertadas en la misma forma analítica, es decir, como procesos de maximización del valor de las empresas, así como esto resulta de las cotizaciones del mercado”.

Las decisiones de ahorro o consumo determinan la formación del capital monetario que va a dar lugar a la formación de los bienes de capital fijo. Por lo tanto, hacer hincapié exclusivamente en la producción, sin tener en cuenta aquellas decisiones de ahorro o consumo, es parcializar la economía.

En segundo lugar, creemos que la separación entre la producción y el intercambio como compartimientos estancos es errónea y poco realista. Como dijimos más arriba, esas etapas solamente las podemos separar para el análisis, metodológicamente, pero en la realidad están estrechamente unidas. El intercambio está más cerca de las decisiones y opciones de los individuos que la producción y, por lo tanto, es más acorde con un concepción subjetiva.

Donde creemos advertir otra falla en el trabajo de Pasinetti es que no analiza, en su artículo, las razones por la que los autores clásicos fracasaron en desarrollar una teoría del valor acorde con el nuevo paradigma del mundo capitalista, y fue esa una razón fundamental para que surgiera la teoría de la utilidad marginal. El análisis subjetivista trata de explicar el valor de los bienes tal como se determina en la etapa del intercambio y para ello utiliza la teoría de la utilidad marginal decreciente. Para ir hacia atrás, para determinar el precio (que también es el ingreso) de los factores productivos, recurre a las teorías de la imputación o de

la productividad marginal. Los economistas clásicos, por el contrario, habían optado por una postura objetiva del valor enfocado en la etapa de la producción, lo que tiene el inconveniente de no tener ninguna unidad de medida que permita distribuir con justeza el aporte de cada uno de los participantes en la producción y en la distribución de la renta. Éste es el problema que tuvieron los mencionados economistas que no pudieron resolver. O recurrían al modelo de una época primitiva donde se comparaban las horas de trabajo que insumía cazar un castor o un ciervo, como en el ejemplo de Adam Smith, o se terminaba aceptando una teoría del costo de producción que presuponía partir de precios previos. Finalmente se recurrió a utilizar como unidad de medida las horas de trabajo, como hizo David Ricardo en 1817 y Marx, o las mercancías como hizo Piero Sraffa en su modelo de 1960. Pero el inconveniente de la postura de los primeros es que hay miles de actividades diferentes y no una sola unidad de medida. Con respecto a la postura de Sraffa, que influyó enormemente en Pasinetti, no existen dudas de que el suyo es un gran trabajo intelectual que permitió aclarar el problema analítico de la relación entre los precios relativos de la producción y distribución del ingreso que había atormentado a los ricardianos, pero imposible de tener un sentido práctico como el mismo lo admitió en “*producción de mercancías por medio de mercancías*”.

Si pretendiéramos aplicar la teoría objetiva del valor a la fase del intercambio también nos encontraríamos con una seria dificultad. En ese caso, el principio sería que todo *intercambio refleja una igualdad entre lo que se entrega y lo que se recibe*, es decir que el bien A que se entrega es igual al bien B que se recibe. Como desde un punto de vista material o el uso para el que están destinados ambos bienes son distintos, porque no sería lógico realizar un intercambio del mismo bien, la igualdad mencionada tiene que residir en otra cosa. No queda más escapatoria que sostener que la igualdad se basa en un igual costo de producción o en la misma cantidad de horas de trabajo para producir ambos bienes. Para que esto tenga un fin práctico y concreto, ese costo de producción o esa cantidad de horas de trabajo tiene que poder ser medido o cuantificado.

El problema que se presenta en la teoría anterior es el siguiente: ¿quién mide o quién cuantifica?

Los operadores individuales no podrían hacerlo porque, en principio, nadie intercambia ningún bien por otro si ambos tienen para él igual valor. Cuando el ser humano intercambia un bien por otro es porque cree que el bien que va a recibir tiene más valor que el bien que va a entregar. De no ser así no existe ninguna posibilidad de intercambio. Por lo tanto, tiene que intervenir un ente externo a los operadores mencionados, que tiene que ser un comité, un ministerio o algún otro organismo del Estado. Podría pensarse que los individuos podrían llegar a hacer un intercambio igualitario, donde ambos bienes, el A y el B, tienen incorporados la misma cantidad de horas de trabajo, renunciando a sus preferencias o apetencias particulares. Pero esto estaría en total contradicción con la más elemental apreciación de la psicología humana.

A partir de lo dicho en los párrafos anteriores advertimos que no hay una igualdad entre el bien que se da y el bien que se recibe sino que en todo intercambio existe una doble desigualdad: el bien que recibo tiene que valer para mí más que el bien que entrego, y viceversa para la otra persona.

En base a lo anterior, no queda otra opción razonable que aceptar la teoría subjetiva del valor. Según ésta, las libres apreciaciones subjetivas de las personas se entrecruzan en

los mercados y dan origen a los precios, y estos constituyen el corazón de la economía.

Por otro lado, los bienes que el ser humano intercambia existen en una variedad casi infinita, los hay materiales, como puede ser el carbón, el trigo o el petróleo, y los hay inmateriales, como es el conocimiento de una fórmula, una habilidad, un programa, etc. Algunos han surgido de la naturaleza, otros del esfuerzo humano y otros del solo “paso del tiempo” (un vino añejo, un rastro arqueológico, etc.). Todos esos bienes, materiales o inmateriales, están sometidos a la vieja ley de la “utilidad marginal decreciente”, y es esta ley la que está detrás de la demanda y de la oferta de bienes a los que tenemos que adicionar el dinero.

Por el contrario, en la teoría clásica de David Ricardo, que hace hincapié en la etapa de la producción, lo que se trata de determinar es el valor de los bienes que “pueden reproducirse por el trabajo humano”, por lo tanto su concepción es mucho más angosta y parcial.

Hemos dado en los párrafos anteriores una serie de razones que, a nuestro juicio, son necesarias para el desarrollo de una sociedad libre. Pero podríamos ir más lejos y decir que la aplicación integral a la economía de una teoría que no sea la subjetiva del valor con su consecuencia, los precios libres, sería matemáticamente imposible. En la misma ex-URSS, la teoría objetiva del valor en la versión ‘teoría del valor trabajo’ no tuvo ninguna aplicación, salvo en los confusos primeros años después de la revolución de 1917.

En la ex-URSS de los años '80, según la economista Lavigne, el número de artículos llegaba a 25.000.000. En una economía de mercado hay muchos más. Pero aun partiendo de la mencionada cifra, cada uno de esos artículos tiene un precio expresado en una determinada cantidad de unidades monetarias, es decir que tenemos 25.000.000 de precios absolutos.

Pero lo que le interesa a la gente son los llamados precios relativos: ¿cuánto vale la soja en relación al maíz?, ¿cuánto vale la carne de vacuno en relación a la carne de ave?, ¿cuántos salarios necesito para comprar un auto? ¿Pero cuántos precios relativos hay? Tomemos el precio de la leche y comparemos con los 24.999.999 precios de los restantes artículos. Después hagamos lo mismo con el precio de la cebolla y así para todos los artículos. El resultado final sería de casi 25.000.000 a una potencia de 7 (siete).

Pero los precios son señales y por ello pueden variar respondiendo a una serie de factores, entre ellos la apreciación subjetiva de las personas, las existencias, los costos, la competencia, etc. De ser así, el número de precios relativos es mucho mayor. Ya no son solo 25.000.000 a una potencia de 7 (siete). Si cada uno de los artículos cambiase sus precios solo tres veces, tendríamos precios relativos (arreglos repetitivos) en un número de 3 a una potencia de 25.000.000. El mencionado número es casi infinitamente superior al número de átomos que hay en el universo y que el distinguido físico austríaco Walter Thirring estima en 10^{88} (ver su libro “*Impresiones Cósmicas*”, con prólogo del gran físico argentino Juan Maldacena).

¿Quién podría manejar semejante número de precios relativos?

Volviendo nuevamente al artículo de Passinetti, ¿qué pasaría si la determinación del valor se hiciera en la fase de la producción y no en la del intercambio? Es por ello que, en contraste con lo manifestado por el distinguido economista, creemos que el desarrollo de la teoría marginalista hacia 1870 no fue una mera reacción del sector dominante de la sociedad, sino lo único posible para no caer en una sociedad más totalitaria.

Rogelio Tomás Pontón

EL PENSAMIENTO TEOLÓGICO WESLEYANO EN EL RÍO DE LA PLATA, (1870-1900)

Norman Rubén Amestoy*

RESUMEN: En este artículo el autor rastrea la recepción del pensamiento wesleyano en el contexto rioplatense prestando atención a la idea cristológica, las nociones acerca de la santificación y la concepción de la iglesia. Como hipótesis de trabajo se afirma que el metodismo busco insertarse en el debate nacional con otras usinas del pensamiento y con esa la apertura al diálogo se abrió la posibilidad de perfilar un pietismo periférico que no necesariamente reprodujo el modelo de origen. Sin embargo, esta posibilidad se vio limitada por el hecho de que una vez colocados en el debate -al cual habían accedido realzando el optimismo en la razón y el desarrollo científico como dinamizadores privilegiados del progreso-, sacaron a relucir una cristología reduccionista que al no encuadrarse en una conceptualización trinitaria, terminó perdiendo de vista una buena parte de la realidad social de su producción teológica. Esta limitación cristológica redundó en la reducción de las posibilidades de realizar una crítica más audaz y significativa que la efectuada a la racionalidad burguesa. En este aspecto, el metodismo en particular no fue capaz de intentar otras respuestas que las recibidas de su pietismo clásico.

Palabras clave: teología - Wesley - cristología - santificación - Río de la Plata

ABSTRACT: *Wesleyan Theological Thought in the "Río de la Plata" region (1870-1900)*
In this paper, the author traces back the way in which Wesleyan thought was viewed in the "Río de la Plata" region, focusing on christology, sanctification and the notion of Church. The hypothesis of the study is that Methodism looked to place itself at the heart of the national debate among different currents of thought and that, by being open to dialogue; it enabled the development of a peripheral Pietism that not necessarily reproduced the original model. However, once at the heart of the debate, these same Methodists who had trusted in reason and scientific development as privileged progress adopted a reductionist Christology that did not agree with the Trinitarian concept and, thus, lost sight of a large part of the social reality of its theological production. This Christological limitation hindered the possibilities of rendering a bolder and more significant critical production than that directed against Bourgeois rationality. In that sense, Methodism failed to try answers different from those proposed by traditional Pietism.

Keywords: theology - Wesley - christology - sanctification - "Río de la Plata"

Introducción

En este ensayo nos proponemos analizar la recepción del pensamiento wesleyano ya que resulta una tarea impostergable debido a que una de las mayores lagunas de la historiografía protestante rioplatense es la carencia de investigaciones abocadas al estudio de la historia de las ideas y el pensamiento teológico.

* *Rubén Amestoy* es Doctor en Teología por el Instituto Universitario ISEDET (Buenos Aires). Es profesor invitado de la Cátedra de Historia de la Iglesia en el *Instituto Bíblico Buenos Aires*. Sus áreas de Especialización son: Historia del Protestantismo en el Río de la Plata e Historia de la Iglesia en América Latina. Es miembro de la Fraternidad Teológica Latinoamericana (FTL). E-mail: rubenamestoy@yahoo.com.ar

En este sentido entendemos que al examinar y evaluar la difusión y el proyecto de reforma social y religioso impulsado por las sociedades metodistas, es necesario no perder de vista que una tarea ineludible es la de comprender las características fundamentales de la cosmovisión básica que portaban los dirigentes y militantes del movimiento. En esta dirección, no alcanza con analizar al metodismo sólo en su inserción social para determinar su significación en cuanto movimiento y forma de organización, sino que también es menester comprenderlo como ideología y práctica piadosa disidente, porque es en este terreno donde se encuentra la base de sustentación de la ética social¹.

El enfoque elegido no se agota en la pregunta acerca de las ideas y la conformación de una estructura de pensamiento, por el contrario, buscamos abarcar una esfera más amplia superando el cómo de la configuración ideológica, para preguntarnos por el porqué de las mismas y sus consecuencias. En esta dirección, nos proponemos entender las ideas teológicas del metodismo en diálogo con la modernidad, analizar las presiones contextuales sobre la producción y las experiencias, las respuestas ensayadas con sus continuidades y modificaciones y el significado del ideario disidente en el contexto global.

Al preguntarnos en qué medida la cosmovisión básica del metodismo pudo dinamizar o retardar la participación social de los creyentes, y a la vez investigar sobre la inserción real en la sociedad, intentamos abandonar un andamiaje estrecho para encaminarnos en dirección de un paradigma que vincule los sistemas de ideas y las vivencias cotidianas con las condiciones de producción.

Más allá de estas precisiones conviene aclarar que para descubrir el ideario seguido por el metodismo será necesario además de un análisis estricto del discurso ideológico-teológico, avanzar en otras indagaciones más propensas a comprender las “*mentalidades*” del hombre común protestante. Sólo así estaremos en condiciones de poder comprender la verdadera dimensión del proyecto de reforma, y evaluar el aporte de las ideas y las formas piadosas a la vida cotidiana rioplatense desde la segunda mitad del s. XIX.

Es un lugar común afirmar que gran parte del protestantismo rioplatense estuvo influido por el pensamiento teológico pietista². Este movimiento religioso de los siglos XVII y XVIII, además de colocar su énfasis en la necesidad de “*conversión*”, se mantuvo indiferente de toda disquisición teológica con corrientes opuestas a su línea argumental. Marcado por esta característica, se abstuvo por lo general de polemizar frente a los temas planteados por el racionalismo y la religión natural³. En este sentido resulta interesante que el metodismo rioplatense, inscripto en esta corriente de pensamiento, si bien mantuvo el llamamiento a la “*conversión*” como uno de sus acápites fundamentales, por otra parte dejó de lado el abstencionismo para entrar en el debate con el racionalismo diferenciándose, al menos en este aspecto de su tradición teológica⁴.

Este punto de fuga con la tradición nos permite plantear la hipótesis de que con la apertura al diálogo, se abrió la posibilidad de perfilar un pietismo periférico que no necesariamente reprodujo el modelo de origen. Sin embargo, esta posibilidad se vio limitada por el hecho de que una vez colocados en el debate -al cual habían accedido realzando el optimismo en la razón y el desarrollo científico como dinamizadores privilegiados del progreso-, sacaron a relucir una cristología reduccionista que al no encuadrarse en una conceptualización trinitaria, terminó perdiendo de vista una buena parte de la realidad social de su producción teológica. Esta limitación cristológica redundó en la reducción de las posi-

bilidades de realizar una crítica más audaz y significativa que la efectuada a la racionalidad burguesa. En este aspecto, el protestantismo en general y el metodismo en particular no fue capaz de intentar otras respuestas que las recibidas de su pietismo clásico.

En cuanto a nuestra hipótesis durante el ensayo iremos desgranando los elementos que nos ayuden a su verificación; sin embargo es pertinente decir que existen suficientes hechos que confirman que el metodismo rioplatense tuvo una distintiva apertura al diálogo con otras usinas intelectuales del racionalismo y el liberalismo. A la vez se mantuvo racionalmente abierto y buscó delinear estrategias culturales comunes -especialmente anticatólicas- con dichas corrientes. Estas características ausentes en el pietismo de origen, favorecieron en el Río de la Plata una actitud participativa en el ámbito de la sociedad y la cultura.

Esta afirmación tiene a su vez en el desarrollo cristológico su correspondiente contracara, pues resulta difícil argumentar a partir de una cristología reduccionista en favor de una valoración positiva de “*lo creado*” y como consecuencia, considerar válida la intervención del creyente en la vida pública. Esta doble realidad nos muestra la complejidad del asunto y la necesidad de profundizar sobre otros elementos de análisis. De este modo debemos preguntarnos, si acaso existieron otros temas teológicos que pudieran haber contribuido a la participación social. Por ejemplo, qué papel jugaron doctrinas como la de la santificación o la concepción de la iglesia.

Por otra parte, si nuestra sospecha inicial apunta a que estamos frente a una teología no demasiado proclive a favorecer relaciones ajustadas con lo social, conviene adelantarnos y preguntarnos si no será necesario referir el pietismo periférico a razones que tienen más que ver con la conformación social del metodismo rioplatense, que a los elementos propios de su teología. En otros términos: ¿Cuáles fueron las presiones y los reajustes que debió soportar el sistema teológico de creyentes mayoritariamente captados de una inmigración española anticlerical y en el caso italiano, con simpatías mazzinianas y garibaldinas? En el caso de la doctrina de la iglesia creemos que estas procedencias combinadas al liberalismo militante debieron jugar un rol relevante⁵.

La centralidad de la cristología

Como ha señalado Míguez Bonino, el protestantismo latinoamericano ha sido portador de una “*cristología soteriológica*” legada tanto por sus tradiciones teológicas, como por el énfasis evangelizador en que su pensamiento se fue configurando⁶. El protestantismo rioplatense al mantener la evangelización como una de las tareas misioneras prioritarias retomó esta teología que ensalzaba lo cristológico en el marco de la doctrina de la salvación. Por ello, al analizar los elementos constitutivos de la cosmovisión básica, debemos prestar especial atención a esta cristología que se nos aparece como el centro estructurador del pensamiento teológico.

En la teología protestante, Jesucristo y la cruz se transformaron en el eje a partir del cual se conformó el pensamiento y la experiencia. Según esta representación, con la muerte en la cruz, Cristo asumió el pecado cometido por el individuo en toda su gravedad y asumió la responsabilidad total en su lugar. Por ello para el pastor Juan Robles:

Creer en la Cruz, es creer que Jesucristo ha muerto sobre una cruz. El Justo, por nosotros injustos; es creer que, por su muerte expiatoria, ha borrado realmente nuestros pecados, pagado toda nuestra deuda con Dios; en una palabra: es creer que nos ha salvado, perfectamente salvado, y salvado para siempre...⁷.

Esto mismo afirmaba el redactor de *El Evangelista*, cuando resaltaba la remisión del pecado.

Dios viene a ti aunque seas su enemigo, y te ruega que te reconcilies con él por la muerte de su amado hijo. El, el mismo Dios, viene a tu encuentro en tu estado de pecado, diciéndote que ha hecho pecado por nosotros a aquel que no conocía pecado, para que nosotros fuésemos hecho justicia de Dios en él, en su amantísimo hijo⁸.

Esta era una acción positiva, ya que en su muerte el crucificado hacía propio todo el pecado de la humanidad, y al hacerlo la perdonaba. El perdón de los pecados tenía su núcleo en Cristo y su muerte redentora. Es más, sólo a través de él, el perdón se convertía en un hecho capital para el establecimiento de una nueva relación con Dios. La fe habilitaba la certidumbre del perdón y una vida en la seguridad de la salvación, porque si bien “no puedo comprender, ni tener, por el razonamiento, una plena certidumbre que Dios me haya recibido en gracia por causa de Cristo”, por otro lado el hombre de fe “entiende la declaración que se (le) hace en el evangelio, y (se) apega a ella por la fe”, después de todo “una seguridad positiva de la misericordia de Dios debe siempre acompañar esta fe. Ahora, esta seguridad implica la certitud del perdón de los pecados”⁹.

El acceso a esta renovada relación con Dios exigía el llamado al arrepentimiento, la confesión de los pecados y la fe; paso seguido, la experiencia de la conversión y el reconocimiento de Jesús como salvador personal eran los signos que aseguraban la pertenencia a la sociedad religiosa¹⁰. En un contexto predominantemente católico, el metodismo se encargaba de resaltar que la salvación no se alcanzaba por la observancia externa de ningún tipo, como tampoco podía ser administrada por sistema eclesiástico alguno. En esta dirección, el metodismo asumió un anticatolicismo militante pues sus ministros entendían que:

...la misión del cristiano, no es, únicamente exponer las doctrinas de Cristo, sino también poner de manifiesto las falsedades, los abusos y las arbitrariedades de los falsarios que toman el sacrosanto nombre de Cristo para engañar y explotar al público¹¹.

El punto clave de la acusación se afirmaba en que:

El Romanismo hace depender la salvación del hombre de las propias fuerzas del hombre. Pretende nada menos que cualquiera puede por medio del dinero ganar el cielo. Que el hombre por sus obras obliga á Dios á que le perdone, y otros absurdos por el estilo¹².

A la salvación no se aspiraba por los méritos personales, ni por la intervención de la iglesia, sino que la única posibilidad de una relación justa con Dios se hallaba en

el acto de fe en Dios por Jesucristo. Del individuo no se requerían rituales externos para la liberación de los pecados, bastaba con la aceptación del perdón, pues la justificación fundaba su base en los méritos de Cristo¹³.

Este punto de partida era válido en sí mismo, sin embargo la cristología apuntaba a señalar en particular los vínculos entre el individuo y Dios, mientras que por otra parte no se preocupaba en puntualizar las implicancias que tenía en la integridad del *corpus* teológico. La mayor preocupación se situaba en lo que Dios era capaz de hacer a través de su gracia en el hombre. En este sentido la conversión venía a significar un cambio de perspectiva radical, pero lo era esencialmente en una dimensión individual dejando poco espacio para una tematización que tomara en cuenta la realidad en su dimensión social.

La explicación de este resultado hay que buscarla en el reduccionismo cristológico que heredó el metodismo rioplatense de la teología revivalista del “*Segundo Avivamiento*” norteamericano (1790-1840s)¹⁴. El reduccionismo acotó y limitó la realidad a lo que acontecía entre Dios y el converso y de este modo la mirada del creyente quedaba escindida de una comprensión abarcativa del mundo como creación divina y espacio de la manifestación del Espíritu Santo. Constreñido al ámbito personal -pues después de todo allí se resolvía el conflicto de su salvación- el creyente perdía de vista la realidad. No ya “*su*” realidad, sino la realidad como totalidad de lo social global. El creyente podía en el mejor de los casos entender cual era “*su*” lugar en la realidad socio-cultural -como de hecho ocurrió-, pero carecería de herramientas apropiadas para comprender teológicamente los hechos acontecidos en dichas esferas¹⁵.

Sin embargo, más allá de que el sistema teológico del metodismo estaba influido por una cristología limitada esto no impidió que la misma teología del “*Second Great Awakening*” (1790-1840s) le aportara otros elementos vinculados a la promoción del “*reformismo*” social. En esta dirección, el movimiento misionero junto a las tendencias moralizadoras, filantrópicas y humanitarias, se mostró proclive al democratismo, el abolicionismo, la expansión de la educación pública y el reconocimiento de los derechos de la mujer¹⁶.

La doctrina de la santificación

Cuando se busca precisar algún aporte particular del metodismo al pensamiento teológico protestante los investigadores coinciden en señalar la doctrina de la santificación y la perfección cristiana¹⁷. Al prestar atención a esta formulación, es nuestro interés indagar si en algún sentido pudo contribuir a la elaboración de una ética social que indujera al converso a una práctica significativa en dicho marco.

Algunos autores han enfatizado la idea de que en la teología wesleyana la perfección se ubica como el horizonte al que apunta toda la vida del creyente. De este modo, el futuro se erige en la posibilidad concreta de superar la realidad presente, y a la vez establece una “*disatisfacción*” en cuanto a la situación actual. La distancia que separa el presente y el porvenir causan un inconformismo que funciona como fuente generadora para la transformación del individuo y su contexto¹⁸.

Como ha señalado Míguez Bonino el problema que Juan Wesley buscaba resolver era cómo constituir el nuevo “*sujeto*” fiel al proyecto de Dios. En la base de esta cuestión se ligaban tanto la preocupación teológica como la pastoral. Es decir que

mientras en el plano teológico resultaba claro que la voluntad divina era la concreción de la salvación de la humanidad, en el plano pastoral la demanda a la iglesia y a los fieles era la concreción de la proclamación y el seguimiento como pruebas de lealtad al plan divino. El hecho de que la mayor expectativa se situaba en la realización del “*plan de salvación*”, llevó a que la doctrina de la santificación alcanzara un lugar predominante en relación con la doctrina de la justificación¹⁹. Según el pensamiento wesleyano, con la caída original la totalidad de la creación quedó corrompida, atrofiando en el hombre todo impulso hacia el bien e incapacitándolo para enmendarse y retornar a Dios.

En esta dirección en el Río de la Plata reflexionaba Charles Drees cuando hacía referencia a la creación del hombre a imagen y semejanza de Dios (Génesis 1:26). Luego de examinar de modo exhaustivo el texto entendía que en él se describía “*toda la excelencia del hombre, la causa de toda su primitiva perfección y felicidad*”²⁰.

Sin embargo, el pasaje representaba:

*...el estado que guardaban nuestros primeros (padres) antes de aquel acto que á ellos y á nosotros hundió en una miseria tan espantosa como la en que está ahora sumergido el género humano. 1. Cuan terrible el pecado que obró tal transformación. 2. En el estado primitivo del hombre vemos retratado el estado ál cual el hombre será restituido por medio de Jesucristo. El vino para destruir las obras del diablo. Para levantar al género humano yerto en el pecado, la ignorancia y la miseria, otra vez a la santidad, la sabiduría y la felicidad. El es el primogénito entre muchos hermanos (sic)*²¹.

El pecado obra una distorsión extrema tanto en el hombre como en su contexto que de manera irremediable tiene como destino último la degradación absoluta de la muerte. En este momento Wesley introduce un elemento nuevo en su teología, es la noción de la “*gracia previniente*”. El hombre ha sido creado a la “*imagen de Dios*”, y aunque la acción del pecado arruina esa imagen, no la destruye del todo. La creación se halla desquiciada pero no destruida, aún es posible percibir signos de su gloria pretérita.

Según el concepto de la “*gracia previniente*”, el hombre recibe una gracia derivada de la obra redentora de Cristo. Esta lo habilita en la comprensión -y el razonamiento- de la voluntad divina, aunque no lo capacite para su realización. Dios por la gracia ejecuta la obra reconstitutiva de la naturaleza humana pecadora; por la gracia, el hombre queda restituido en el libre albedrío para responder²². La respuesta a Dios sin embargo, sólo era posible porque la “*gracia previniente*” había intervenido. Por lo tanto, la respuesta efectuada desde la libertad responsable y las buenas obras realizadas a partir del ejercicio de la misma, debían ser comprendidas como frutos de la gracia y no como mérito del hombre²³. La justificación de Cristo abría paso al perdón de los pecados y una nueva experiencia en la justicia divina. En la justificación el individuo adquiría conciencia de la experiencia de su “*conversión*” y el “*nuevo nacimiento*”. Es decir del inicio de la santificación y una vida “*en Cristo*” que el Espíritu se encargaba de testimoniar. El pecado, si bien subsistía, era progresivamente derrotado en el camino de la “*perfección*” y hasta alcanzar “*la gran salvación*”.

Esta idea de la perfección como *proceso* era retomada por el superintendente de la obra en el Río de la Plata. Según Charles Drees:

El convertido posee en virtud de su conversión y regeneración todos los elementos del carácter cristiano. Se han injertado en su corazón todas las virtudes cristianas”, sin embargo el ministro señalaba que “perfectas en número no lo son en la manifestación. Las malas propensiones todavía existen y estorban el desarrollo de las virtudes”²⁴.

A la “*plena santificación*” se llegaba por una evolución gradual eliminando la idea de un carácter estacionario, pues en definitiva a la vida religiosa se aplicaba la misma ley a la que estaba sujeta la creación, esto es, “*la ley del progreso, el crecimiento y el desarrollo*”²⁵.

La perfección era entendida como una experiencia que se desarrollaba en lo cotidiano y no una realización que se alcanzaba de una vez y a perpetuidad. Era necesario un adelanto constante en la gracia; al menos así lo entendía el redactor de *El Evangelista* cuando decía:

*...confiar en Jesús para ser santificados, y vivir aquí abajo una nueva vida, es una segunda faz de la vida espiritual, enteramente distinta de la primera, y que algunas veces no se desarrolla sino lentamente, después de años de caídas y levantamientos*²⁶.

De aquí la insistencia en la dedicación de la vida, pues:

*Dios pide de nosotros una consagración llena de vida, de calor y de amor; un culto que se traduce por el celo y el fervor, una piedad movida por la caridad, un fe rica en buenas obras, una conversión seguida de una santificación creciente*²⁷.

El converso debía mantenerse en la gracia dado que siempre estaba abierta la posibilidad de “*caer en pecado*”. De este modo, la doctrina de la santificación se enmarcaba en un cuadro de precariedad que exigía del creyente una constante disposición. Por el concepto de gracia divina y dignidad humana, el converso era sujeto de su propio crecimiento en la perfección y no mero receptáculo de lo que Dios pudiera hacer con él. La perfección era una aspiración y una meta que se alcanzaba por gracia, pero que demandaba una participación activa de los fieles.

Tanto en J. Wesley como en el metodismo rioplatense, el pecado no se hallaba corrompiendo únicamente el alma individual, sino que además aparecía como una “*transgresión abierta a la ley exterior*”²⁸. De este modo el pecado superaba el ámbito de la subjetividad y la interioridad para ligarse con la objetividad concreta del prójimo.

La presencia social del pecado era posible superarla mediante el amor a los semejantes. En esta dirección es importante señalar que en el contexto político y social conflictivo que se vivía por ejemplo en el Uruguay a fines de 1885, *El Evangelista* denunciaba el pecado reflejado en “*las rencillas, las enemistades, los rencores, los actos arbitrarios de los unos para con los otros*”; sin embargo Cristo conocedor del “*desarrollo de la pasión*” había querido con su evangelio dar al hombre “*leyes y mandatos*” que al cumplirse liberaban a las sociedades de la “*ley de la naturaleza carnal*”. Por ello frente a los hechos “*verdaderamente condenables*” que preveían, los metodistas hacían un llamamiento a seguir la ética del sermón del monte²⁹.

Como podemos notar el pecado no era una realidad abstracta, sino una manifestación palpable en la sociedad global. Con todo, se establecía una distinción clara entre el pecado social e individual. En primer lugar se reconocía que “*Heredamos de nuestros padres una naturaleza decaída (por el pecado original), enfermedades aun bochornosas, vicios, etc. La solidaridad se extiende a las familias, a las relaciones, a la sociedad...*”, y al fin y al cabo esta solidaridad “*nos demuestra que no nos hacemos mal a nosotros mismos solamente, sino a los que dependen de nosotros*”³⁰. Por otro lado, también era evidente que “*nuestros pecados no harán condenar nunca a los nuestros que no han participado de ellos voluntariamente*”³¹.

Toda esta percepción tenía la potencialidad de evitar el aislamiento de la sociedad, pues la perfección era entendida en términos activos, dado que no solo hablaba de la necesidad de abstención del mal, sino que además requería de la responsabilidad del converso en la construcción del bien común³².

La teología pietista que era el soporte de la teología del “*Second Great Awakening*” continuó con la idea de la santificación como una noción central de su pensamiento y práctica religiosa. En su perspectiva la santificación individual siguió en la línea de una negación radical del amor a las “*cosas del mundo*”. Por ello en el ámbito de la vida cotidiana los creyentes eran instados a la militancia en contra de los bailes, los juegos de azar, las conversaciones superficiales, el uso de ropa ostentosa, los banquetes, el tabaco y el alcohol. En otros términos, los movimientos pietistas de mediados de siglo XIX, montaron un sistema de represión vital sobre todo aquello que consideraron vicios o eventos favorables a la difusión de una moral licenciosa³³.

En esta dirección la doctrina de la santificación que penetró en el Río de la Plata, si bien mantenía el doble énfasis wesleyano de la santidad personal y social, manifestaba una inclinación hacia una visión moralista de la ética individual.

Al prestar atención al escenario religioso de los Estados Unidos a mediados del siglo XIX podemos percibir como tanto las iglesias como la teología del “*Second Great Awakening*” estuvieron dominadas por una fuerte acción, sentido de urgencia y gran optimismo en cuanto a los alcances de la actividad misionera. Este movimiento que fue capaz de marcar la vida religiosa del pueblo norteamericano, buscó la expansión a través de esfuerzos que traspasaron sus fronteras en el afán de llevar la conversión y la reforma social al mundo católico.

En este sentido es importante señalar como el avivamiento espiritual y la activación de la experiencia de conversión que lo acompañó, estimuló la creación de un conglomerado de organizaciones dedicadas a la promoción de la “*regeneración social*”. Es de resaltar como junto a una práctica individual de la piedad se establecieron vínculos con la reforma social que todo creyente debía tener como horizonte filantrópico.

Este énfasis de la mediación norteamericana tuvo una notable correspondencia en los orígenes de la misión metodista en el Río de la Plata. Aquí la búsqueda de la perfección también estuvo ligada con las obras filantrópicas y humanitarias hacia los sectores menos favorecidos. El redactor de *El Evangelista* al hablar de las obras de misericordia afirmaba:

Es un deber nacido no solo de nuestra santa religión, sino también un deber

de humanidad. No desoigamos, pues, la voz de la caridad que llama hoy a las puertas de nuestro corazón, pidiendo auxilio para aliviar el infortunio de muchos miles de nuestros prójimos que gimen en el lecho de dolor o en el más triste desamparo³⁴.

La concepción de la Iglesia

Cuando analizamos la teología wesleyana con rapidez verificamos que nos hallamos frente a una teología funcional cuya óptica está centrada en el proselitismo de sus convicciones. Por ello es fácil comprender que la doctrina de la iglesia se encuentra articulada en función de la práctica misionera y pastoral. Juan Wesley entendía que el rol del metodismo era “*leudar la masa*” de la iglesia para propagar “*la santidad*” en el marco de la nación³⁵.

Por ello a la predicación del evangelio, el arrepentimiento y la conversión a una “*nueva vida*”, debían ofrecerse al converso paso seguido, instancias eclesiales acordes a las necesidades de una vida de santidad. Bajo esta perspectiva hay que comprender la aparición y el desarrollo de las “*bandas*”, las “*sociedades*” y las “*reuniones de clase*”. Todas estas formas de organización eclesial procuraban canalizar la preocupación de la evangelización y la asistencia de los creyentes³⁶.

La idea wesleyana era que las “*bandas*” y “*sociedades*” que conformaban la iglesia debían generar un ámbito de crecimiento y cultivo de las disciplinas espirituales, pero a la vez tenían como finalidad la apertura misionera hacia las sociedades donde buscaban extender la santidad. Es decir que además de continuar con el énfasis de la piedad morava en lo referido a la custodia de la santidad individual por medio de hábitos y prohibiciones puntuales, la ayuda mutua entre los miembros de las sociedades y la caridad hacia los necesitados fuera de ella, el metodismo entendió la iglesia como un espacio tendiente a la evangelización y la promoción de la santidad social fuera de los límites congregacionales³⁷.

Más allá de estos elementos positivos, para Míguez Bonino el metodismo primitivo abortó sus posibilidades de ser “*un poderoso elemento de transformación social*” por la presencia en su eclesiología de elementos retardatarios tanto exteriores e interiores. Al analizar estos últimos indica: la estructura piramidal y clerical en cuanto a la dirección del movimiento; el conservadurismo político de su fundador que fue introyectado por los dirigentes que le sucedieron y siguiendo a Semmel menciona la opción wesleyana por la extensión misionera exenta de interés por los problemas sociales³⁸. Nuestro interés es rastrear estas variables para ver en qué medida estas pudieron haber influido en el Río de la Plata.

En cuanto a la estructura piramidal y clerical es verdad que la mediación del movimiento misionero norteamericano que se introdujo en el Río de la Plata continuó con esta tónica, pero se suavizó de modo significativo por el carácter democrático y anticlerical del clero; las normas democráticas del gobierno eclesial fortalecidas por algunos tópicos teológicos y la limitación numérica del clero hizo necesaria la promoción del ministerio laico con elementos nacionales o captados de inmigración italiana y española de fuerte militancia anticlerical.

El clero metodista en el Río de la Plata y particularmente en el Uruguay tuvo un sentido democrático a pesar de la estructura jerárquica de origen. Esta nota se acentuó no

solo por el ideario liberal de la mayoría de los ministros, sino también por el discurso anticlerical esgrimido frente al catolicismo romano. En este sentido, el ministerio metodista ante la posibilidad real de caer en un doble discurso -con su consecuente pérdida de credibilidad entre su propia membresía- exacerbó el discurso anticlerical y antijerárquico hacia afuera, y por lo mismo, se obligó a moderar hacia el interior de sus asociaciones la cuota de clericalismo legitimado por los reglamentos elaborados en el contexto angloamericano.

Allí las jerarquías y el clericalismo bien podían no ser discutidos, después de todo el protestantismo era el fenómeno religioso mayoritario, sin embargo, cuando la disciplina era trasvasada al Río de la Plata, la hegemonía cambiaba a manos del catolicismo, y fue entonces que los reglamentos debieron perder eficacia real a fin de sostener con coherencia una de sus más valiosas banderas reformistas: el anticlericalismo.

Al revisar las convicciones del clero metodista, y los procesos institucionales que promovieron podemos verificar nuestras aseveraciones.

En los inicios de la organización el metodismo rioplatense, el principal exponente del clero, el Dr. Tomás B. Wood, difundió una “Circular” de amplia divulgación entre los simpatizantes y adherentes donde a la vez que exaltaba el carácter democrático de la disciplina con apertura al laicado, señalaba el contraste con el modelo de gobierno católico romano. Decía el ministro:

La disciplina de la Iglesia Metodista, -la más perfeccionada que han producido las grandes reformas evangélicas-, da a los miembros en general una injerencia en la administración de los intereses de la Iglesia tanto morales como materiales, haciendo imposible la sacerdocracia, así como cualquier otra especie de explotación, y desarrollando la actividad y habilidad de todos los miembros (sic)³⁹.

Estos conceptos fueron ratificados en el proceso inicial de institucionalización de la misión. En primer término, el pastor Wood realizó una serie de reuniones a fin de ilustrar a la membresía acerca de las disposiciones reglamentarias, en ellas “*todos los puntos de la organización Metodista Episcopal fueron discutidos*”⁴⁰. A continuación se constituyó una “Comisión de Estudio” cuyas conclusiones se pusieron a consideración en las reuniones de miembros. Finalmente se elaboró un reglamento para la membresía y la *Asamblea General* que resultó aprobado por la misma asamblea⁴¹.

Este democratismo con inclinaciones igualitarias era declamado por el presbítero Almon W. Greenman a comienzos de siglo. Pastor en Montevideo (1891-1893), entendía que las instancias intraeclesiales como la “*Conferencia Laica*” permitían una participación activa de los feligreses en la administración de la iglesia, acentuada por el “*estudio concienzudo de los estatutos de funcionamiento de la institución*”⁴². En contextos católicos de limitada tradición democrática:

... la participación directa por medio de la discusión leal y franca y el uso de la balota para la resolución de las cuestiones (...) no podrá menos que producir resultados benéficos sobre el miembro individual⁴³.

Por lo que indican los documentos, las ideas democráticas y anticlericales gozaban de apoyo entre los religiosos metodistas rioplatenses. En 1880, el pastor Wood

profundizó estos conceptos en el marco de una prospectiva del cristianismo (evangélico) en general. En una conferencia realizada en el “*Teatro de la Ópera*” y difundida por *El Evangelista* y el diario liberal *La Capital* de Rosario, el ministro comenzaba distinguiendo al catolicismo romano de las iglesias libres. Entre las características del primero puntualizaba “*la forma que tiene la más compacta y vasta organización, con su Jefe Absoluto, su clero totalmente a sus órdenes, su disciplina semi-militar, y sus íntimas relaciones con el poder civil*”, mientras las iglesias libres estaban “*totalmente exentas de relaciones especiales con el poder civil, como otras asociaciones voluntarias cualesquiera*”⁴⁴. Este perfil presente ya en la comunidad cristiana primitiva indicaba la tendencia futura a la que inexorablemente se dirigía el cristianismo. Según su pronóstico, las organizaciones eclesiásticas del porvenir no tendrían “*papas, ni patriarcas, ni cónclaves, no concilios, ni otra clase alguna de administración central*”⁴⁵.

El “*tipo libre*” se impondría y con él:

*...todos los hombres se tolerarán mutuamente, las independientes organizaciones se fraternizarán universalmente, y la unidad religiosa consistirá en el unánime amor a Dios y al prójimo, sin sujeción a la autoridad humana ninguna*⁴⁶.

Es importante señalar que este discurso era adoptado no por un cuadro religioso de menor rango, sino por el máximo representante del clero metodista rioplatense. El anticatolicismo expresado en el anticlericalismo de modo general marchó de la mano de las ideas liberales secularizantes y los principios democráticos que tenían como telón de fondo el principio de la autonomía individual. Esta noción era el basamento que les permitía a los metodistas una nueva concepción de lo religioso, pues la conciencia individual y la esfera de lo privado eran priorizados.

Este conglomerado de representaciones ideológicas y teológicas facilitaron que en el interior de las congregaciones y escuelas metodistas se configurara una conciencia y cultura anticlerical que llegado el momento sabría colocar límites precisos a tendencias contrarias en su seno.

Un segundo elemento ya mencionado lo constituye el funcionamiento de la iglesia bajo una normatividad democrática. En efecto, la estructura interna de las asociaciones metodistas se conformó de acuerdo con normas democráticas basadas en un sistema de gobierno paralelo al del estado liberal. En el metodismo el carácter democrático fue más uniforme que en las iglesias de trasplante⁴⁷.

De hecho desde un primer momento hubo una cierta separación de poderes en el aparato burocrático. Por otro lado los órganos deliberativos con alto poder decisorio fueron frecuentes, como es el caso de las “*Conferencias*”. La autoridad ejecutiva por cierto concentraba más o menos atribuciones en situación inversa al grado de burocratización en la legitimación de su poder; esto es, allí donde la etapa del desarrollo misionero se encontraba en un estadio incipiente, el ministro estaba legitimado en muchos casos por su carisma dándose una mayor concentración de poder que en aquellas obras donde la consolidación de la iglesia había alcanzado un grado mayor y el factor burocrático con sus normas orgánicas habían alcanzado una evolución mayor. En esta dirección hay que señalar en la estructura administrativa del siglo XIX la existencia de “*Tribunales*” fun-

cionando en forma orgánica. De este modo, los conflictos del ministerio se resolvían de acuerdo a reglas preestablecidas⁴⁸.

Esta modalidad obedecía a un proceso de burocratización que procuraba limitar el abuso de poder y la canalización de las divergencias. El funcionamiento más o menos aceitado de los mecanismos de discusión democrática actuó en gran medida retroalimentando el sistema, pues al funcionar como un laboratorio de prácticas participativas se transformaron en una instancia pedagógica donde el creyente lograba racionalizar el proceso de la toma de decisiones. Esto último se vincula con el hecho de que en las instituciones metodistas, el laicado tenía un protagonismo que en términos generales no encontraba correspondencia en el catolicismo decimonónico, ni equiparación con la participación general del ciudadano en la actividad política⁴⁹. Este matiz se acentuó más aún, si consideramos el énfasis que el metodismo colocó en el acceso del mayor número posible a la educación formal. Con ello posibilitó entre sus miembros una mayor igualdad e incentivación.

La participación del laicado en el metodismo fue por otra parte favorecida por algunos elementos de su teología, pues a pesar de que la disciplina permitía una estructura piramidal y clerical, su pensamiento teológico pregonaba una “*gracia universal*”, de elección incondicional que amalgamaba con su espíritu igualitario. Esto contrastaba de manera absoluta con la religión dominante y otras modalidades protestantes.

En general el metodismo rioplatense ofreció a su membresía un asociacionismo cargado de un fuerte sentido de comunidad y pertenencia frente a la transición y las nuevas condiciones de la economía moderna. Las instituciones rompieron el aislamiento y el desaliento que comenzaba a generar el trabajo asalariado ofreciendo lazos de asistencia y solidaridad. En esta línea, las asociaciones metodistas, fueron ámbitos que permitieron discutir, ordenar y consensuar las ideas y las aspiraciones comunes. Por otro lado, al realzar las prácticas igualitarias que motivaban la participación y la distribución de responsabilidades, potenciaron aspectos ausentes en otras formaciones religiosas, en la sociedad civil y en la incipiente industria. El hombre común accedía en las congregaciones y asociaciones metodistas a roles y funciones dirigenciales fuera como maestros de escuela dominical, líderes de clases, predicadores laicos, misioneros itinerantes o docentes en las escuelas sostenidas por las agencias misioneras.

Este elemento se agudizó frente a la imposibilidad de las misiones de proveer todos los cargos ministeriales que demandaba el extenso campo misionero en el Río de la Plata. Ante esta situación, el metodismo se vio impulsado a favorecer el ministerio laico. De este modo el laicado, como agente de misión, gozó de una amplia participación en la tarea evangelizadora, como así también en la administración de los medios de gracia. Sin embargo, es aún más decisivo para nuestro análisis constatar como esta participación en la labor proselitista tuvo su correspondencia en los ámbitos y funciones directivas del movimiento.

En este sentido, hemos podido reconstruir la totalidad de la conducción metodista para el Uruguay en el período 1888-1898, y durante este decenio hemos podido comprobar que la representación laica comparada a la representación del clero alcanza para todo el período un promedio histórico del 56,6% de laicos en las *Conferencias*. Este promedio lo construimos a partir de las Actas de las *Conferencias Anuales*. Los porcentajes anuales para el año 1888 es del 60%; para 1889: 55,55%; para 1890: 45,45%; para 1891: 50%;

para 1892 no hay datos pues no se realizaron las conferencias; para 1893: 61,53%; en 1894 nuevamente no se realiza la conferencia; para 1895: 64,26%; para 1896: 37,50%; para 1897 los datos están incompletos y no se registran datos de la participación laica; para 1898: 78,57%⁵⁰.

Esta variable al confrontarla con los datos de nacionalidad nos permite proponer otros elementos para el análisis. A nuestro entender se puede afirmar que en el caso uruguayo fue notoria la participación en el ministerio ordenado, pero fundamentalmente entre el ministerio laico de militantes nacionales o captados de la inmigración italiana y española.

Según datos aún incompletos, pues no disponemos de la totalidad de las informaciones de nacionalidad se pueden, sin embargo hacer algunas proyecciones que con un pequeño margen de error reflejan una realidad significativa. Si tomamos los líderes nacionales junto a los inmigrantes españoles e italianos de las *Conferencias Anuales* del período 1888-1898, el clero angloamericano alcanza un 31,64% de representación, mientras que el clero nacional-inmigrante latino reúne el 68,36%. Si por otra parte, analizamos la composición total del clero y laicado nacional-inmigrante para el mismo período llega al 78,52% de representación.

En cuanto a la mayor parte de estos inmigrantes es menester tomar en cuenta que provenían de sociedades de tipo tradicional con preeminencia católica romana y gran parte de ellos portaban un espíritu contestatario hacia la institución monopólica del campo religioso. En este sentido, no debe extrañarnos que al captar el metodismo gran parte de sus adhesiones entre elementos de dicha inmigración, los cuadros dirigenciales surgidos de la iglesia reflejaran un espíritu anticlerical más acentuado que el propio clero enviado por las misiones.

La puja por la movilidad social característica del inmigrante, con su pugna por establecer moldes sociales diferentes a los del tipo “*ancien régime*”, se correspondían con su liberalismo anticlerical potenciado en la experiencia italiana por el “*mazzinismo*” y sobre todo para el Uruguay por el ideario “*garibaldiano*”⁵¹. A ellos les recordaba *El Evangelista* que el 20 de setiembre era “*un día memorable*” en que “*se cumplió la justicia divina, arrancando de las manos sacrílegas del Papa el poder temporal por tantos siglos usurpado*”. Mientras que por otra parte el redactor exclamaba:

*Manes de Vittorio y Garibaldi, Cavour y Mazzini! regocijaos en vuestros sarcófagos, porque vuestra obra ha sido coronada del más esplendoroso éxito, y hoy Italia marcha hacia la meta de su engrandecimiento, bebiendo todos sus hijos en las fuentes puras del Evangelio que es el secreto de la prosperidad de las naciones según la Reina Victoria, y la ametralladora que ha de limpiar a Italia, según Garibaldi, y a todas las naciones de la clerigalla que es la carcoma y el retroceso*⁵².

Así el metodismo ofrecía a estos inmigrantes liberales la canalización religiosa en sus templos, la educación de sus hijos en sus escuelas y el ejercicio de prácticas democráticas de participación en las instituciones eclesiásticas. En este sentido la iglesia se transformó en un espacio donde expresar su disidencia.

Conclusiones

Durante el desarrollo del ensayo hemos puesto de manifiesto como el metodismo rioplatense, si bien estuvo alineado dentro de la teología pietista –proclive a no inmiscuirse en la polémica- en nuestro contexto asumió el debate y la confrontación con otros polos de competición. Esta innovación sin embargo no prosperó ya que de manera recurrente, una vez en la discusión se expresó en el marco de las limitaciones de su cristología.

En cuanto a la doctrina de la santificación, el concepto de pecado adoptado, al tomar en cuenta la dimensión individual y social ayudó a evitar el aislamiento de la sociedad, pues la perfección era entendida en términos activos favoreciendo la responsabilidad del creyente por el bien común. Sin embargo, la teología pietista que era el soporte de la teología del “*Second Great Awakening*” continuó abonando la idea de una santificación individual como negación radical “*del mundo*”. Esto si bien fortaleció la militancia adversa a los bailes, los juegos de azar, las conversaciones superficiales, la ropa ostentosa, los banquetes, el tabaco y el alcohol, con una clara visión moralista de la ética individual, por otro lado, tuvo en cuenta -aunque en menor medida- la promoción de la “*regeneración social*” desde una perspectiva filantrópica.

Por último, hemos notado que si bien la eclesiología de origen era portadora de elementos retardatarios, en el caso de la estructura piramidal y clerical se suavizó por el democratismo y el fuerte carácter anticlerical del clero metodista y la incorporación de un ministerio laico de extracción inmigrante también anticlerical, con lo que la iglesia se transformó en un espacio donde expresar su disidencia.

Recibido: 17/04/12. Aceptado: 23/07/12

NOTAS

- 1 Foster Stockwell, B. *Que es el protestantismo*, Buenos Aires, Editorial Columba, 1957, pp. 56-60. También véase Bertrand, A.N. *El protestantismo*, Buenos Aires, La Aurora, 1936, pp. 91-112.
- 2 Miguez Bonino, José “El rostro liberal del protestantismo latinoamericano”, en Clade IV, *Unidad y diversidad del protestantismo latinoamericano*, Buenos Aires, Ediciones Kairos, 2002, pp.10-11. Recordemos que el Pietismo fue un movimiento de renovación espiritual entre los protestantes durante los siglos XVII y XVIII. Esta corriente enfatizaba tanto la necesidad de buenas obras como una vida de santidad. El movimiento se inició en Alemania luego de la Guerra de los Treinta Años (1618-1648), manifestándose como una reacción contraria a la ortodoxia o escolástica protestante. El iniciador fue Philippe Jacob Spener (1635-1705), quien con su *Pia desiderata* (Deseos piadosos) sentó las bases de la renovación. Entre ellos cabe mencionar: la exhortación a un mejor conocimiento de las escrituras entre los creyentes, la restauración del mutuo interés entre los creyentes, el énfasis en las buenas obras, el evitar las controversias, el mejoramiento en la preparación de los ministros y una predicación más ferviente que apelara a la “religión del corazón”.
- 3 Dillenberger, John y Welch, Charles *El cristianismo protestante*, Buenos Aires, La Aurora, 1958, p. 171.
- 4 Una investigación pormenorizada sobre el debate en el ámbito universitario con las corrientes racionalistas y positivistas puede seguirse en Amestoy, Norman Rubén “Protestantismo y racionalismo en el Uruguay”, *Fraternidad Teológica Latinoamericana, Boletín Teológico*, Buenos Aires, Año 27, N° 57, Marzo de 1995.
- 5 El liberalismo fue la corriente ideológica que llegó a América Latina procedente de Europa, a través de movimientos como la Ilustración y la Revolución Francesa y de los pensadores, economistas y filósofos del s. XVIII principalmente ingleses que elaboraron nuevas teorías en cuanto al la economía y el Estado. Entre los fundamentos ideológicos de esta corriente cabe destacar la confianza en el hombre, la búsqueda de la libertad, la fe en las posibilidades de la ciencia como vehículo de progreso, y el énfasis en el pensamiento natural y la razón. Las

- relaciones del liberalismo con el protestantismo durante el s. XIX en América Latina fueron muy fluidas dada la proximidad ideológica en cuanto a la libertad de cultos y de conciencia, y los derechos de las minorías.
- 6 Míguez Bonino, José “Una Cristología Soteriológica”, en *Boletín Teológico*, Fraternidad Teológica Latinoamericana, Buenos Aires, Año XXIII N° 42-43 (1991), pp. 90-91.
 - 7 *El Evangelista*, T. VIII, N° 17, 26 de Abril de 1884, p. 134.
 - 8 *El Evangelista*, T. VIII, N° 38, 19 de Setiembre de 1885, p. 303.
 - 9 *El Evangelista*, T. VIII, N° 42, 18 de Octubre de 1884, p. 334.
 - 10 Las publicaciones protestantes en general difundirían artículos, gacetillas, poesías, historias de vidas ejemplares que con desigual profundidad tenían por fin provocar la conversión. Así por ejemplo tenemos una poesía transformada en himno por el pastor Guillermo Tallon, y aparecida en *El Evangelista*, T. VII, N° 41, 11 de Octubre de 1884, pp. 327-328. *El Evangelista*, T. VIII, 12 de Setiembre de 1885, p. 291.
 - 11 *El Evangelista*, T. VII, N° 33, 16 de Agosto de 1884, p. 259.
 - 12 *El Evangelista*, T. VII, N° 2, 12 de Enero de 1884, p. 9.
 - 13 *El Evangelista*, T. VIII, N° 32, 9 de Agosto de 1884, pp. 254-255.
 - 14 Míguez Bonino, José *Rostros del protestantismo latinoamericano*, Buenos Aires, Nueva Creación, 1995, pp. 35-36.
 - 15 En esta dirección Míguez Bonino señala que la “*dimensión pública*” no logra integrarse de manera directa en el horizonte de su fe: queda como “una consecuencia” derivada o como una esfera “independiente” en la que hay que dar un testimonio de honradez y responsabilidad. Cuando las condiciones sociales ya no parecen exigir esa defensa de las libertades, fácilmente se desprende de esas posiciones”, p. 38.
 - 16 Amestoy, Norman Rubén “El reformismo social metodista en el Río de la Plata y sus raíces ideológicas”, *Cuadernos de Teología*, Vol. XX, 2001, ISEDET, Buenos Aires. “Corrientes pedagógicas en el protestantismo argentino. De la emancipación al centenario”. *Cuadernos de Teología*, ISEDET, Vol. XXI, Buenos Aires, Año 2002; “*Revivalismo*, reformismo y emancipación de la mujer en siglo XIX”, *Cuadernos de Teología*, ISEDET, Vol. XXIX, Buenos Aires, Año 2010.
 - 17 Míguez Bonino, José “Justificación, Santificación y Plenitud”; en José Duque (ed), *La Tradición Protestante en la Teología Latinoamericana. Lectura de la Tradición Metodista*, Costa Rica, DEI, 1983. El autor señala como Lindstrom, Newton Flew y Sangster “*preferen enfocar la peculiaridad del metodismo desde la doctrina de la santificación y la perfección*”, p. 24. Además confrontar: Albert Outler, “Methodism’s Theological Heritage: a study in perspective”, en Paul Minus (ed), *Methodism’s Destiny in a Ecumenical Age*. Nashville, Abingdon Press, 1969. También véase el más reciente: Jennings, Theodore W. *Santificación y transformación social*, Centro de Estudios Wesleyanos, Buenos Aires, 2008.
 - 18 Runyon, Theodore “Wesley and the Theologies of Liberation”, en Varios Autores, *Santification and Liberation*, Nashville, Abingdon Press, 1981, p. 10.
 - 19 Míguez Bonino José (1983), *op. cit.*, pp. 243-245.
 - 20 Drees, Charles Ms. *Sermón: Génesis I:26,s/f*, p. 3.
 - 21 *Ibid.* p. 7.
 - 22 Dillenberger, John y Welch, Charles (1958), *op. cit.*, pp. 128-129.
 - 23 Davies, R. “Justification, Santification and the Liberation of the Person”, en Th Runyon, (ed) , *Santification and Liberation*, *op. cit.*, p. 68.
 - 24 Drees, Charles *Sermón 2da Pedro 3:18*, 3 de Junio de 1903, p. 2.
 - 25 *Ibid.* p. 1.
 - 26 *El Evangelista*, T. IX, N° 18, 1 de Mayo de 1886, p. 144.
 - 27 *El Evangelista*, T. VIII, N° 47, 22 de Noviembre de 1884, p. 371.
 - 28 Duque, José “Perfección Cristiana y Ética Social”, en José Duque (ed), (1983), *op. cit.*, p. 267.
 - 29 *El Evangelista*, T. VIII, N° 45, 7 de Noviembre de 1885, pp. 353-354.
 - 30 *El Evangelista*, T. VIII, N° 20, 16 de Mayo de 1885, pp. 157.
 - 31 *Idem.*
 - 32 Míguez Bonino, José (1983), *op. cit.*, p. 254.
 - 33 *El Evangelista* T. VII, N° 18, 3 de Mayo de 1884, pp. 138-139.
 - 34 *El Evangelista*, T. VIII, N° 37, 12 de Septiembre de 1885, p. 290; además ver: *El Evangelista*, T. IX, N° 1, 2 de Enero de 1886, pp. 3-4; *El Evangelista*, T. VIII, N° 20, 16 de Mayo de 1885, p. 159.
 - 35 Wesley, J. *Works*. T.V, p. 212 y pp.375-376.
 - 36 Míguez Bonino, José “La Eclesiología Wesleyana. ¿Una Iglesia que nace del Pueblo?”, en Duque, J, (1983), *op. cit.*, pp. 278-279.
 - 37 Watson, David *The Origins and means of the primitives meetings of Class Methodist*, Michigan, University Microfilms International, Ann Harbor, 1978, p. 106. Agradezco el conocimiento de esta fuente al Dr. Mortimer Arias.
 - 38 Míguez Bonino, J.(1983), *op. cit.*, p. 283.
 - 39 Wood, Thomas B. “Circular”, Montevideo, Misión Evangélica, 10 de Junio de 1877.
 - 40 Wood, Tomás B. “*Actas de la Ira Conferencia Trimestral*”, *Prefacio Histórico*, Montevideo, 19 de Junio de

1878. El original de este manuscrito se encuentra en el Archivo Histórico de la Iglesia Metodista Central de Montevideo.
- 41 El reglamento fue aprobado por la *I Asamblea General de la Iglesia*, realizada el 22 de Enero de 1878 en Montevideo. Ver: Piquinela, Alberto “Una Obra de Dios, no de los hombres”, *Boletín Metodista*, Montevideo, 1978, Número extraordinario del Centenario, en p. 7 se reproduce la balota utilizada en aquella asamblea.
- 42 Conferencia Anual Sudamericana, “*Actas Oficiales de la Duodécima Reunión*”, Buenos Aires, 27 de Enero - 2 de Febrero de 1904, Imprenta Metodista. “*Informes de los Presbíteros Presidentes*”, p. 31.
- 43 Idem.
- 44 *El Evangelista*, T. III, N° 50, 21 de Agosto de 1880, p. 395.
- 45 *Ibid.* p. 396. Subrayado en el texto.
- 46 Idem.
- 47 Las iglesias de trasplante son un caso excepcional y digno de ser estudiado, dado que rigieron en ellas modelos diversos y en algunos casos modelos verticalistas. En esta dirección un caso diferenciado –por su democratismo– fue el de la Iglesia Evangélica Valdense con la que el Metodismo tuvo una fluida relación interdenominacional en el Río de la Plata.
- 48 Ver: Conferencia Anual Sudamericana, “*Actas de la 3ra Reunión*”, Buenos Aires, 6-12 de Marzo de 1895, Imprenta Evangélica, p. 33. Allí se demuestra “*bajo cargos*” (1894) que el pastor Juan Villanueva cesó su relación con la misión.
- 49 En este sentido hay que tomar en cuenta la “tardía” formación de los partidos políticos modernos para una evaluación adecuada de la significación del protagonismo laical disidente en el contexto del Río de la Plata.
- 50 Conferencia Anual Sudamericana, “*Actas Oficiales*”, Años 1888, 1889, 1890, 1891, 1893, 1895, 1896, 1897, 1898, Buenos Aires, Imprenta Evangélica.
- 51 Sosa, Adam F. “La Predicación de Juan F. Thomson”, *Cuadernos de Teología*, Buenos Aires, T. I (1970) N° 1, p. 34.
- 52 *El Evangelista*, T. VIII, N° 38, 19 de Septiembre de 1885, p. 301. También ver: *El Estandarte Evangélico*, Año XIII, N° 37, 10 de Septiembre de 1896, p. 284; *El Estandarte Evangélico*, Año XIII, N° 38, 17 de Septiembre de 1896, p. 293 y p. 296; *El Estandarte Evangélico*, Año XIV, N° 38, 23 de Septiembre de 1897, p. 7.

BIBLIOGRAFÍA

- Amestoy, Norman Rubén, “Protestantismo y racionalismo en el Uruguay”, *Fraternidad Teológica Latinoamericana*, *Boletín Teológico*, Buenos Aires, Año 27, N° 57, Marzo de 1995.
- Amestoy, Norman Rubén, “El reformismo social metodista en el Río de la Plata y sus raíces ideológicas”, *Cuadernos de Teología*, Vol. XX, ISEDET, Buenos Aires, Año 2001.
- Amestoy, Norman Rubén, “*Revivalismo*, reformismo y emancipación de la mujer en siglo XIX”, *Cuadernos de Teología*, ISEDET, Vol. XXIX, Buenos Aires, Año 2010.
- Amestoy, Norman Rubén, “Darwinismo, desafíos finiseculares y protestantismo (1870-1900)”, *Invenio*, 13 (25) 2010: 15-31. UCEL, Rosario, Argentina.
- Bertrand, A.N., *El protestantismo*, La Aurora, Buenos Aires, 1936.
- Clade IV, *Unidad y diversidad del protestantismo latinoamericano*, Ediciones Kairos, Buenos Aires, 2002.
- Dillenberger, John y Welch, Charles, *El cristianismo protestante*, La Aurora, Buenos Aires, 1958.
- Duque, José (ed), *La Tradición Protestante en la Teología Latinoamericana. Lectura de la Tradición Metodista*, Costa Rica, DEI, 1983.
- El Evangelista*, (Colección), Montevideo, (1877-1886) T. I – X.
- Jennings, Theodore W. *Santificación y transformación social*, Centro de Estudios Wesleyanos, Buenos Aires, 2008.
- Míguez Bonino, José, “Una Cristología Soteriológica”, en *Fraternidad Teológica Latinoamericana*, *Boletín Teológico*, Buenos Aires, Año XXIII, N° 42-43 (1991).
- Míguez Bonino, José, *Rostrros del protestantismo latinoamericano*, Nueva Creación, Buenos Aires, 1995.
- Minus, Paul, (ed), *Methodism's Destiny in a Ecumenical Age*. Nashville, Abingdon Press, 1969.
- Runyon, Th (ed), *Santification and Liberation*, Nashville, Abingdon Press, 1981
- Stockwell, B. Foster, *Qué es el protestantismo*, Editorial Columba, Buenos Aires, 1957.
- Sosa, Adam F, “La Predicación de Juan F. Thomson”, *Cuadernos de Teología*, Buenos Aires, T. I, (1970) N° 1.
- Watson, David, *The Origins and means of the primitives meetings of Class Methodist*, Michigan, University Microfilms International, Ann Harbor, 1978.
- Wesley, Juan, *The Works of John Wesley*, T.V, Zondervan Publishing House, Grand Rapids, 1958.

LAS POLÍTICAS REGIONALES DE MÉXICO, BRASIL Y VENEZUELA CON RESPECTO A LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA

María Micaela Torres del Sel*

RESUMEN: En un contexto internacional cambiante e incierto, la integración regional se presenta como un destino insoslayable para todos los países de la región. En este contexto, el trabajo analiza la política regional de tres países considerados actores claves desde el punto de vista de la integración regional debido a su capacidad de influencia y liderazgo, a saber: Brasil, México y Venezuela. De esta manera, el presente trabajo busca determinar, a través del análisis de las políticas regionales de dichos Estados, si las mismas tienden más a la integración o a la fragmentación de América Latina¹.

Palabras clave: integración latinoamericana - política regional - liderazgo regional

ABSTRACT: *National Policy of Mexico, Brazil and Venezuela on Latin American Integration*

In an unstable and uncertain international context, regional integration has become an unavoidable option for all Latin American countries. This paper explores the regional policy of three countries regarded as major actors in the pursuit of regional integration, due to their influential capacity and leadership: Brazil, Mexico and Venezuela. The aim of this paper is to determine, through an analysis of the regional policy of these countries whether they favor Latin American integration or fragmentation.

Keywords: Latin American integration - regional policy - regional leadership

Introducción

En América Latina la creencia en la necesidad de integrarse como región se ha extendido considerablemente, ya sea para lograr un desarrollo sostenible en términos económicos y una más provechosa inserción internacional o para un mejor desempeño en los organismos multilaterales y negociaciones internacionales. No obstante, actualmente existen determinados factores que obstaculizan el avance hacia una integración más real y concreta. En este sentido, la escasa convergencia de los intereses y motivaciones, la inexistencia de agendas claras de prioridades, metodologías y programas de acción y la ausencia de mecanismos que redistribuyan los beneficios a los socios menores, aunado todo ello a la existencia de liderazgos poco convergentes - sino en competencia - son sólo algunos de los condicionantes que actúan como fuerzas centrífugas de la integración latinoamericana.

* *María Micaela Torres del Sel* es Licenciada en Relaciones Internacionales, de la Universidad Nacional de Rosario, Profesora Adjunta de la Cátedra de Gobierno y Administración Pública, de la Lic. en Ciencias Políticas de la Universidad Católica de Santa Fe (UCSF), Docente Investigador del "Proyecto de Investigación para Investigadores Formados" de la UCSF. E-mail: micatorresdelsel@hotmail.com
Trabajo realizado en el marco de la "Beca de Iniciación a la Investigación", de la Universidad Católica de Santa Fe (2010-2011).

Como sostiene Sanahuja (2006), se trata de un regionalismo “ligero”, que rechaza la construcción de instituciones regionales fuertes y supranacionales. El mapa de la integración regional se presenta como “complejo, confuso y en general, poco eficaz”, y ello si tomamos en cuenta la gran cantidad de esquemas subregionales, regionales y hemisféricos que tratan cuestiones diversas muchas veces de manera superpuesta y desconectadas entre sí.

En el escenario regional, se destaca el rol de determinados países que, por sus atributos duros y blandos de poder, condicionan e inciden en la marcha de la integración regional y tienen responsabilidad sobre ella. De acuerdo a Malamud y Schmitter (2006), la integración regional abarca, inevitablemente, naciones de muy diverso tamaño y poder y al mismo tiempo, exige liderazgo. Es decir, requiere la existencia de actores capaces de tomar iniciativas para generar propuestas de orden y proyectos de regímenes internacionales, y que estén dispuestos a pagar por ellos un precio desproporcionado. El liderazgo está claramente relacionado con el poder material de cada actor, por lo que cuestiones como el desarrollo económico, la población y el tamaño del territorio son esenciales. Asimismo, juega un papel muy importante el denominado *soft power*, o sea, la capacidad de atraer y persuadir a través de la cooperación, la legalidad y la legitimidad. Como señala Danese (2001), el liderazgo es un excedente de poder que se desborda de manera organizada, en donde el líder cuenta con los recursos suficientes como para poder tomar iniciativas y enfrentar los costos, cargas o resistencias propias de todo proceso en que se dé el liderazgo o la disputa por él. El liderazgo no existe en el vacío sino como una relación de poder: implica capacidad de iniciativa y genera compromisos.

Los procesos de regionalización propios de la globalización y el nuevo paradigma de seguridad internacional surgido con posterioridad a septiembre de 2001, permitieron que determinados Estados pudieran asumir roles más activos y autónomos en sus regiones de pertenencia, ante el progresivo abandono de Estados Unidos - la potencia hegemónica -, quien se concentró en los conflictos internacionales más inmediatos relacionados con la lucha contra el terrorismo. En consecuencia, se configuró progresivamente un mapa geopolítico regional dividido en dos subregiones, a saber: una América Latina al norte y otra al sur, donde confluyen respectivamente diferentes procesos de integración que remiten a diferentes liderazgos. Los principales procesos de integración en marcha en una y otra subregión son:

- El TLCAN y la red de CAFTA-RD en América del Norte y Centroamérica, hegemónico por Estados Unidos y “sub-liderado” por México;
- El MERCOSUR, la CAN y de la convergencia de ambos, UNASUR, en Sudamérica y conducido por Brasil;
- El ALBA, una propuesta de integración liderada por Venezuela que incluye tanto a países de Centroamérica y el Caribe como sudamericanos.

En este escenario se destacan, entonces, tres países. En primer lugar, nos referimos indiscutiblemente a Brasil, el cual por el tamaño desproporcionado de su territorio, población y PBI, es líder natural en la región. En segundo lugar, nos referimos a Venezuela, principal productor de petróleo en la región, quinto en el mundo, y primero en cuanto a reservas de gas natural; con una muy activa “diplomacia petrolera”, que hace

que Venezuela haya irrumpido ejerciendo efectivamente un liderazgo “alternativo y novedoso”. En tercer lugar, México, el cual tradicionalmente se ha destacado en comparación a sus vecinos centroamericanos y caribeños, por su tamaño, población y economía. En dicha región ejerce una suerte de “liderazgo subordinado” en relación a su vínculo cardinal, esto es, sus relaciones con Estados Unidos en el seno del TLCAN.

En relación con Estados Unidos, América Latina en su conjunto forma parte del “sistema interamericano”, compuesto por ambos actores. La característica estructural de la relación está dada por la asimetría en términos de poder relativo entre ambos, lo que hace que el continente presente una clara hegemonía regional. Ello no significa que, debido a determinados procesos que se han ido desarrollando en las últimas décadas, (el fin de la bipolaridad sistémica, la globalización y las amenazas transnacionales como el terrorismo, entre otras cuestiones), los actores regionales con mayores márgenes de viabilidad interna, no sean capaces de actuar con relativa autonomía.

En ese contexto, el escenario de la integración puede ser abordado desde tres enfoques: desde la región en su conjunto, desde las subregiones o desde los países clave o con probabilidades de liderazgo. En este artículo tomamos esta última perspectiva, utilizando como variable central la “política regional” de Brasilia, México y Caracas y buscamos determinar si las mismas tienden más a la integración latinoamericana o por el contrario, perpetúan su fragmentación.

Liderazgos e integración en América Latina

Tanto Brasil y México, como la Venezuela de Chávez² cuentan con atributos de poder, de naturaleza “dura” y “blanda”, lo que hace que sean actores de peso en la región³ y representen tres liderazgos diferentes en América Latina que remiten a esquemas de integración también distintos. Esto se debe a los particulares modelos de inserción internacional como a las formas de articular el desarrollo interno con la globalización y el rol del Estado en dicho proceso. Como ya dijimos, la emergencia de dichos liderazgos responde, en parte, a una menor presencia estratégica de Estados Unidos en la región. En otras palabras, el vacío de poder propició el surgimiento y consolidación de determinados países como líderes regionales dando lugar a una suerte de competencia entre los mismos con posicionamientos variados frente a Washington.

En este sentido, México optó por una visión aperturista y liberal de integración en la globalización como estrategia de desarrollo interno, firmando numerosos tratados de libre comercio con países de la región y extrarregionales, y orientando su política exterior hacia el Norte y en especial hacia Estados Unidos y tejiendo una densa red de relaciones con los países centroamericanos. Brasil por su parte, siguió un modelo “neo-desarrollista” manteniendo cierto proteccionismo y fortaleciendo el mercado interno y el aparato estatal como método para una inserción competitiva en la globalización, y privilegiando el ámbito subregional y la cooperación Sur-Sur. Mientras que Venezuela representa una visión alternativa de inserción e integración regional: se basa en una participación central del Estado y de las empresas estatales, y por lo tanto privilegia la variable política; se imprime de un fuerte contenido ideológico cuyas premisas principales son la oposición al capitalismo y la hegemonía estadounidense; y se sustenta en un rol

activo de Venezuela como potencia energética, buscando influir en la región sudamericana, sin retirar su peso histórico en la región del Caribe.

Si alguna característica comparten Brasil, Venezuela y México es su visión y promoción de un mundo multipolar (más Venezuela y Brasil que México), pero difieren profundamente en las estrategias y opciones de política exterior. Venezuela sigue una estrategia “anti-statu quo” de confrontación permanente, desde una “visión geoestratégica de contenido militarista y con una fuerte apelación ideológica” (Serbin: 2010). En el plano global, busca aliados que puedan contrapesar la hegemonía norteamericana (Rusia, China, Irán) mientras que su política regional apunta a cuestionar y enfrentar la influencia norteamericana en la región, apostando a la generación de alianzas estratégicas entre los Estados miembros del ALBA.

Brasil por su parte, sigue una cauta estrategia diplomática, en donde se privilegia la negociación y la mediación en los asuntos regionales, y busca alianzas extraregionales para ganar peso en los organismos multilaterales (ONU-OMC). Tradicionalmente, sus relaciones con Estados Unidos han pasado de “buenas” a “frías” sin haber experimentado nunca una hostilidad declarada (Soares de Lima y Hirst: 2007). Brasil mantiene una “política de interlocución” con Estados Unidos, y desde el país del norte, las relaciones con Brasil, si bien se componen de diferencias importantes, éstas no perturban el molde estratégico en el cual Brasilia es funcional con respecto a Washington. Y en este sentido, Brasil es un “Estado pivote para Estados Unidos” (Miranda: 2004: 80).

México, por la fuerza de la geografía y del mercado, ha privilegiado las relaciones con su vecino del Norte. Estados Unidos es su principal socio comercial y México depende de la economía norteamericana. Si bien el país azteca optó por un modelo económico sumamente liberal (tiene firmado tratado de libre comercio con 49 países, siendo así el país con el mayor número de TLC en el mundo) sus acuerdos comerciales no han conllevado alianzas políticas, y en ese sentido, México orienta su política exterior hacia los Estados Unidos, y en segundo lugar hacia la región centroamericana y caribeña.

Venezuela en la era Chávez

El agotamiento del modelo de 1958 y una muy grave crisis económica explican la victoria presidencial de Hugo Chávez en las elecciones de diciembre de 1998 en Venezuela. En este sentido, el líder bolivariano supo sacar provecho de una situación de crisis y de total descrédito de los partidos políticos tradicionales. Un concepto adecuado para comprender el sistema político de la Venezuela actual es el de “cesarismo”. Siguiendo a M. Kaplan (2001), el cesarismo surge y se desarrolla en sociedades que atraviesan determinadas situaciones y períodos de crisis o estancamiento, o bien de transición en procesos de desarrollo; de fuertes y rápidos cambios en conflictos de clases y grupos. La precondition está dada por una situación de crisis orgánica, cuando se crean, a diferentes niveles, graves contrastes entre representantes y representados. Los grupos sociales se alejan de los partidos tradicionales y lo que aparece es una aguda crisis de representación política⁴. El cesarismo es además reforzado por el aumento del poder del Estado, su centralización en el poder Ejecutivo, un extenso y complejo aparato gubernamental, la burocratización de la sociedad civil y su sometimiento al poder militar policial administrativo, la subordinación y desin-

tegración de las instituciones políticas representativas, y la pérdida de peso de los poderes intermedios entre el Estado y el individuo. El cesarismo constituye una forma autoritaria de organización de la política y el gobierno, pero además combina en proporciones variables, no sólo dosis de autoritarismo, sino también populismo, nacionalismo, militarismo, entrelazados e interdependientes todos. El poder es personalizado en la figura de un dirigente que se pretende fuerte, providencial, heroico, y dotado de aptitudes excepcionales. La retórica populista y la propaganda apologética sirven a las operaciones de creación y refuerzo de prestigio, a la búsqueda permanente de popularidad y a la invención del carisma.

El primer año del gobierno de Chávez se caracterizó por la instalación de las bases de lo que luego sería el “régimen chavista” o simplemente, “*la era Chávez*”. Con la Constitución de 1999, aprobada mediante referéndum, se estableció la idea de democracia participativa (y no de democracia representativa), consagrada en instituciones como el referéndum, la consulta popular, el cabildo abierto, y la revocación del mandato. Además, con la originalidad de redefinir a Venezuela como República Bolivariana. En una primera etapa, se tomaron medidas tendientes a consolidar al gobierno, porque si bien el presidente ya disponía de un capital personal de popularidad considerable, aún no tenía todos los medios para llevar adelante su “afán fundacional”. En el ámbito interno, debía tratar las relaciones con los antiguos poseedores del poder, ahora enemigos de Chávez, y por otro lado, enfrentar el desafío de una economía deficitaria como lo era la de 1999. En el ámbito de la política exterior, los discursos radicales que Chávez pronunciaba en los foros multilaterales se combinaron con acciones que no condecían con tales discursos en las negociaciones bilaterales, buscando ganarse así la confianza de sus pares extranjeros. Los cambios profundos de la política exterior venezolana se dieron de manera gradual y paulatina y fueron cuestiones vinculadas a las variables externas e internas las que fueron determinando la misma. Un hecho importante fue el atentado terrorista en Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001, el cual provocó una profunda radicalización del unilateralismo norteamericano, que condujo, entre otras cosas, a adoptar una posición de mayor confrontación con aquellos países con los cuales existían tensiones, como con Venezuela. El intento de golpe de Estado en abril de 2002, como variable interna, también sirvió para radicalizar el proceso revolucionario bolivariano, que declaró por primera vez su carácter “antiimperialista” al acusar al gobierno norteamericano de participar en el fallido golpe. A partir de aquí se puede afirmar que comienza una etapa de mayor oposición a los Estados Unidos⁵ y de mayor acercamiento hacia los países de la región, comenzada ya antes con el fortalecimiento de los vínculos con Cuba.

El especialista González Urrutia (2006) sostiene que es hasta mediados de 2004 que la política exterior del palacio de Miraflores conservó algunos elementos y principios de lo que había sido la política exterior venezolana durante los gobiernos anteriores, y en algunos casos se profundizaron las líneas de acción precedentes, como la relación especial que se venía construyendo con Brasil desde mediados de los 90. Si bien se realizaron ajustes y modificaciones, los cambios bruscos comenzarían a aparecer luego de la victoria que le daría el referéndum revocatorio de agosto de 2004. Las cooperaciones tecnológicas y armamentísticas con actores extra-regionales como China, Irán y Rusia, son muestras elocuentes del cambio en la política exterior.

En materia de integración, en 2004 Venezuela crea el ALBA -TCP (Alianza Boliva-

riana para los Pueblos de Nuestra América / Tratado de Comercio de los Pueblos), alianza iniciada con Cuba, y luego extendida a numerosos países de la región. En 2005, y en el marco del mismo proceso integrador, se crea también por iniciativa de Caracas, Petrocaribe, una alianza en materia petrolera entre algunos países del Caribe con Venezuela, consistente en que los países caribeños compren petróleo venezolano en condiciones de pago preferenciales. En 2006 y frente a los TLC firmados entre Colombia y Estados Unidos y Perú y Estados Unidos, Venezuela decide retirarse de la CAN y solicita formalmente el ingreso al MERCOSUR. Dos años antes, en diciembre de 2004, Venezuela firma el Tratado constitutivo de la CSN, renombrada en 2008 como UNASUR. A nivel bilateral, fundamentalmente desde 2002 en adelante (luego de la “intentona” de golpe) el país caribeño estrecharía sus relaciones con numerosos países de la región, en base a una política de ayuda económica que no sólo alcanzó a gobiernos sino también a movimientos sociales afines.

El ALBA constituye el núcleo duro de la política regional de integración propuesta y liderada por Venezuela⁶. Se auto-presenta como la alternativa al ALCA y contraparte del panamericanismo tradicional hegemonizado por Estados Unidos. Encarna así, los ideales bolivarianos de unidad latinoamericana, pero con un fuerte componente antiimperialista⁷. Se fundamenta en la creación de mecanismos que aprovechen las ventajas cooperativas entre las diferentes naciones asociadas para compensar las asimetrías entre esos países. Esto se realiza mediante la cooperación de fondos compensatorios, destinados a la corrección de discapacidades intrínsecas de los países miembros, y la aplicación del TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos). Como sostiene Altmann (2008), “los esfuerzos en torno al ALBA se ven materializados a través de dos estrategias: una primera dirigida a la conformación de una estación continental TVSUR y una segunda que se orienta a utilizar el recurso petrolero como instrumento de política exterior asociándolo al proceso de consolidación del ALBA, de Petrocaribe, de Petroandina y de Petrosur. En efecto, con la firma del Acuerdo Energético de Caracas en 2001, y posteriormente con la creación de Petrocaribe en 2005, aunado a la iniciativa de crear un Cono Energético Sudamericano, presentada en la cumbre del MERCOSUR en junio de 2005, y el papel protagónico de Venezuela en la I Cumbre Energética Sudamericana en abril de 2007, en Isla Margarita, se sientan las bases para crear nuevos escenarios para la cooperación e integración regional.”

De esta manera se puede observar que la visión sobre la integración regional que tiene el presidente Chávez se basa en la idea de la cooperación energética, con una fuerte presencia estatal y privilegiando la variable política antes que la comercial. De allí la visión crítica sobre los acuerdos regionales ya existentes precisamente por su marcado tinte comercial y “por estar al servicio del imperio y las oligarquías nacionales”. Los ingentes ingresos provenientes del petróleo permitieron convertir a Venezuela en un generador de fuerzas y contrafuerzas en la política regional, imprimiendo a ésta una dinámica novedosa y constantemente desafiante de todos los órdenes – la integración, la seguridad, la gobernabilidad. La política regional de Caracas se convirtió paulatinamente en un factor de polarización y disgregación en América Latina, precisamente por su carácter fuertemente ideologizado, antinorteamericano, anticapitalista e intervencionista (dada las reiteradas intervenciones en los asuntos internos de otros Estados, en especial en aquellos países más inestables de la región, como Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Perú). Asimismo, al quedar encerrado en el enfrentamiento con los Estados Unidos,

el ALBA y la política regional venezolana crea un clima de tensión y fragmentación al plantear las relaciones de cada país en términos de “amigo-enemigo”, esto es, se está con el “imperio del mal”, con los Estados Unidos, o se está con la “unidad latinoamericana”, es decir, con Venezuela.

La política regional venezolana esconde una mirada geopolítica: desde la creación del ALBA hasta la solicitud de ingreso al MERCOSUR, pasando por la confrontación con los Estados Unidos, la visión del gobierno de Chávez representa un proyecto ambicioso de liderazgo. Incluso, las relaciones tejidas tanto con Brasil como con Argentina, responden a intereses estratégicos de Venezuela. Para Caracas, con un peso estructural menor que Argentina y Brasil, resulta fundamental fortalecer dicho eje en torno a su propia ideología y bajo una propuesta de integración concreta. El peso de Brasil en América Latina, hace que Venezuela busque afianzar las relaciones con Argentina como una forma de contrabalancear el poder y liderazgo brasileño, impidiendo que este sea absoluto o hegemónico.

Como explica Battaleme (2008), Venezuela emplea sus recursos materiales de poder para establecer su liderazgo que se apoya en los débiles países de la región, que necesitados de recursos, aceptan o se suman al proyecto bolivariano. Esto se debe en gran parte a la necesidad de divisas o a la necesidad de consolidar su poder doméstico que tienen dichos países, para lo cual el discurso antinorteamericano siempre ayuda o es útil en esta región. Venezuela presta sin condicionalidades de reformas a diferencia de otras instituciones internacionales – como el FMI – o países que asisten y prestan pero poniendo condiciones. Esa acción permite tranquilizar los espacios domésticos de estos regímenes, da visos de independencia y de la tan mentada “hermandad latinoamericana” y suma aliados ocasionales a la causa bolivariana, pero no deja de encubrir la realidad acerca de la dependencia estructural del endeudamiento que existe entre estas naciones. Como sostiene el mencionado autor, sólo se cambia el prestamista y si éste es laxo aunque a tasas muy convenientes, como lo es Venezuela, mejor aún.

Sin embargo, más allá de los “logros” conseguidos por Chávez existe una debilidad intrínseca al propio sistema político actual venezolano, y es que el mismo depende y se fundamenta sobre la persona del líder, con un escaso nivel de institucionalización del poder que permita darle continuidad al régimen más allá del tiempo que dure la persona de Chávez en el gobierno. Por otra parte, el status internacional de un país depende también del grado de legitimidad interna que tenga, y en ese sentido, es dudosa la legitimidad que se deriva de un régimen en donde el poder se ejerce de manera autoritaria, sin respeto alguno a las voces disidentes, a la libertad de expresión y con escasa transparencia en los actos de gobierno, más allá de la alusión a la “democracia participativa”.

Finalmente, podemos sostener que si Venezuela es un actor relevante en la región y con capacidades de ejercer un liderazgo alternativo, ello se debe no tanto a las tradicionales capacidades materiales de poder (territorio, población, índices económicos), como al provecho y el rédito de aquella con la que cuenta, es decir, los recursos energéticos, sumado a las relaciones que teje en torno a ello. El creciente poder de atracción que tiene Venezuela se debe en gran parte al componente material es decir, a los dividendos del petróleo, que le permiten a Chávez realizar una política altamente intrusiva en la región. En ese sentido, emula el mismo tipo específico de patrón intervencionista en asuntos

domésticos que tanto Chávez le critica a Estados Unidos. Asimismo, se puede señalar que la política regional venezolana en relación a la integración es más contradictoria que complementaria con los esquemas ya existentes, en especial, la UNASUR, porque replantea los cimientos mismos desde los cuales parten dichos procesos de integración. Consideramos que el liderazgo venezolano, así como es de novedoso e “intempestivo”, es de efímero, porque carece de toda institucionalidad y depende exclusivamente de la persona de un líder y de los recursos energéticos, que como sabemos, son agotables. En términos de Escudé, podríamos afirmar que Venezuela está “consumiendo autonomía” a costa de sus recursos energéticos, sin beneficios concretos para el largo plazo.

Brasil y su plataforma sudamericana

Con la transición democrática en 1985, Brasil inicia un proceso de profundización de las relaciones con los países del Cono Sur⁸. Luego de despejar las tradicionales hipótesis de conflicto con Argentina – mediante la firma de los acuerdos de salvaguardas nucleares - , se inicia, con el Programa de Integración y Cooperación Económica, un proyecto común entre ambos países, que redundaría a comienzos de la década del 90 en la creación del MERCOSUR. El mismo fue concebido desde sus orígenes como el núcleo de un proceso de integración sudamericano, de allí que Brasil propone, durante el gobierno de Itamar Franco, la creación de un área de libre comercio de Sudamérica (ALCSA) en 1993, partiendo de la convergencia de la CAN y MERCOSUR. El objetivo era crear en un plazo de diez años una zona de libre comercio subregional. En paralelo, el proyecto desarrolló y amplió la Iniciativa Amazónica, que Brasil lanzara en 1992, luego de la firma del TLCAN. De esta manera, Brasil comienza a consolidar la delimitación geográfica en torno a Sudamérica, y es en ésta, su región de pertenencia, donde se proyecta y concreta su influencia y liderazgo, en parte como respuesta a la creación del bloque económico de América del Norte y su posterior propuesta de crear un bloque continental, el ALCA.

Durante la presidencia de Cardoso, Brasil inaugura el proceso de Cumbres Sudamericanas de Presidentes y se lanza la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). Ambas iniciativas se asentaron sobre dos ejes estratégicos: la integración económica y la integración física. Con la llegada de Lula a la presidencia, Brasil “sudamericaniza” aún más la agenda externa, y se concreta en la III Cumbre de Presidentes de América del Sur de 2004, la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, devenida en 2008, UNASUR (Unión de Naciones Sudamericanas). La creación de la CSN-UNASUR significó un salto cualitativo en la integración del subcontinente.

La política regional brasileña se comprende teniendo en cuenta la prioridad principal que tiene Brasil, la cual consiste en constituirse en un importante jugador global⁹. En otras palabras, la política regional es una parte más de una política internacional que persigue como meta el darle un lugar destacado a Brasil en los asuntos internacionales. En ese sentido, las élites políticas brasileñas han comprendido que un medio esencial para alcanzar dicha meta es posicionar al país como un líder en la región que promueve la integración y la pacificación. Por lo tanto, se puede sostener que Brasilia “utiliza” los

procesos de integración regional para corroborar su pretensión de jugar un papel mayor en el ámbito internacional. Precisamente, busca cumplir con las expectativas de la comunidad internacional, que ve al Brasil como el único capaz de garantizar la estabilidad regional y el principal interlocutor válido¹⁰.

El país carioca busca promover sus propios intereses a través de una estrategia que privilegia la cooperación y el consenso con el resto de los países, persiguiendo de esa forma el reconocimiento de su liderazgo por parte de sus vecinos y evitar posibles recelos de lo que podría ser percibido un Brasil unilateral o hegemónico. Sin embargo, el proyecto brasileño presenta numerosos desafíos tanto internos como externos¹¹. En el ámbito externo, los desafíos se pueden resumir en tres. En primer lugar, señala Soares de Lima (2007), Brasil enfrenta el desafío de impedir que la propuesta de tratados de libre comercio bilaterales ofrecidos por Estados Unidos y otros países fuera de la región, se vuelvan el patrón dominante del regionalismo en el área, lo que haría inviable al MERCOSUR. En segundo lugar, la autora agrega el desafío de enfrentar la diplomacia del petróleo de Hugo Chávez, que otorga a Venezuela una capacidad de actuación prácticamente ilimitada y autónoma¹². En el primer caso, explica la experta, no se trata de oponerse a la acción estadounidense sino de neutralizar la atracción que el acceso a su mercado ejerce sobre los socios menores del MERCOSUR. Y en el caso de la diplomacia de Chávez, el desafío consiste en atraer a Venezuela al proyecto brasileño de integración explorando, por ejemplo, las múltiples áreas de cooperación en el plano energético. La entrada de Venezuela en el MERCOSUR se propuso y aceptó desde Brasilia justamente con el objetivo de alinear a ese país en un proyecto más coordinado y pragmático de integración, que no pasa necesariamente por adherir a una misma línea política e ideológica entre los socios¹³. El tercer desafío de la política regional brasileña creemos que lo representa Colombia, país que mantiene una relación estratégica con los Estados Unidos en la lucha contra la guerrilla y el narcotráfico (Plan Colombia), más aún, luego del 11-S, cuando Estados Unidos redefinió a las FARC como grupo terrorista justificando así y aún más, su injerencia. Colombia es desde luego, el país latinoamericano que más ayuda militar recibe de Estados Unidos y el tercero o cuarto (depende el año) en el mundo. Asimismo, constituyen un desafío para la diplomacia brasileña las conflictivas relaciones entre Colombia y Venezuela, producto de la alianza que el primero mantiene con Washington, y del rol ambiguo de Chávez frente a la guerrilla colombiana.

Frente a estos tres desafíos, Brasil lleva adelante una política regional con un fuerte contenido estratégico que se basa en dos instrumentos claves (Gratius: 2007). Por un lado, la promoción de la integración sudamericana a través del diálogo político y la negociación y por otro lado, la prevención y resolución pacífica de conflictos inter e intraestatales a través de la mediación. Para Brasil, la estabilidad regional es una condición previa a la integración y el liderazgo y en ese sentido aborda dicha cuestión tanto desde un punto de vista institucional como realista (Pippia: 2009). Es decir, no sólo busca canalizar las eventuales crisis a través de la vía institucional (como sería con UNASUR/ Consejo Sudamericano de Defensa) sino que al mismo tiempo refuerza la vigilancia de sus fronteras (tal es el caso de la frontera con Colombia) e incrementa su presencia militar, lo que sería la respuesta realista por parte de Brasil en cuanto a las crisis o focos de tensión en la región.

Con respecto a la política de integración, el MERCOSUR es el núcleo duro o la base, y UNASUR, el paso siguiente o segundo escalón. Ambos esquemas integracionistas deben leerse desde una perspectiva histórica para comprender que se complementan y tienen como común denominador el liderazgo brasileño. Si el MERCOSUR pone el acento en la variable comercial, la UNASUR/Consejo de Defensa Sudamericano lo hace en la integración física a través de proyectos de infraestructura, y en la variable política, como foro de concertación y cooperación y prevención de conflictos. Vemos así la visión multidimensional de la integración que defiende Brasil.

El carácter estratégico de la política regional brasileña se vislumbra también en el hecho de que al concentrarse en su área geográfica de pertenencia - América del Sur -, Brasil excluye a México y a otros países centroamericanos de sus iniciativas de integración, y de esta manera, contribuye a una separación geopolítica entre el Sur y el Norte del continente americano, rompiendo así, con la idea de una sola América Latina. Brasil busca de esta forma conseguir el liderazgo en América del Sur y en este caso, tratándose de un competidor como México, opta por excluirlo de sus esquemas de integración, ya que considera que México y Centroamérica pertenecen al área de influencia natural de Estados Unidos. Más aún, con su política pacificadora que busca la mediación y la estabilidad regional, Brasil intenta asegurar la menor injerencia posible por parte de Washington en la región, ya que cualquier inestabilidad podría ser excusa para la potencia hemisférica para intervenir en los asuntos sudamericanos (como sucede en la actualidad con Colombia). En este sentido, Brasil “resiste relativamente”, en términos de Rocha (2006).

La integración regional en torno a su liderazgo no sólo le otorga credenciales valiosos de cara a la comunidad internacional, sino también le sirve a Brasil en aras de consolidar su proyecto de desarrollo nacional. Como explican Vigevani, Ramazini Jr, Favaron y Correia (2008) la posición de Brasil en los procesos de integración regional, a lo largo del tiempo y actualmente, debe ser comprendida a la luz de factores estructurales e históricos de la política exterior que están enraizados en la sociedad y en el Estado brasileño. Eso no siempre implica rigidez e imposibilidad de cambio, pero son aspectos que deben ser considerados para la exacta comprensión de las dificultades existentes. Estos principios o creencias, el universalismo y la autonomía, sumado a un “destino de grandeza”, constituyen como un telón de fondo que brinda continuidad a la política exterior de Brasil, habiendo discontinuidades en la forma pragmática de implementarlos o en el peso que estos principios tienen en las opciones de política exterior (Gomes Saraiva: 2010). Sin embargo, mientras dichos elementos dotan de continuidad, dificultan al mismo tiempo la profundización de los esquemas de integración regional de los cuales Brasil forma parte. En otras palabras, con el objetivo de resguardar elevados márgenes de autonomía y preservar la búsqueda de universalismo, Brasil promueve procesos de integración con un marcado tinte intergubernamental y de baja institucionalización, lo que dificulta la profundización de la integración¹⁴.

Las ventajas con las que cuenta Brasil para ejercer su liderazgo en Sudamérica son numerosas. En primer lugar, es una “potencia del sur emergente” y un actor clave en la región. En segundo lugar, existen factores tales como el “retiro” relativo de América Latina por parte de Estados Unidos, y la evidente pérdida de eficacia de las organizaciones hemisféricas como OEA - en donde Estados Unidos conserva su influencia - para reducir o aplacar las tensiones o crisis regionales. En tercer lugar, las buenas relaciones

que mantiene Brasilia con la mayoría de los países de la región, y por último, la inconsistencia y la polarización del liderazgo y propuesta venezolana. Frente a esta realidad, Brasil busca presentarse ante sus vecinos como un líder que utiliza el consenso y no la imposición, y así intenta canalizar en torno de sí mismo (y sobre la base de sus propios intereses nacionales), la integración sudamericana, resistiendo al mismo tiempo la hegemonía norteamericana. Al interior del bloque prevalece un institucionalismo moderado y una agenda que persigue como objetivo enredar (política del *enmeshment*) los intereses de los países vecinos con los intereses brasileños.

México, sus debates y dilemas

Tradicionalmente, la participación de México en el escenario regional e internacional estuvo particularmente delineada por un conjunto de principios que sirvieron de fundamento a su política exterior. Este conjunto de principios se puede resumir en el respeto absoluto a la soberanía nacional y son producto del propio devenir histórico, desde sus luchas por la independencia, las sucesivas intervenciones extranjeras, y la experiencia doméstica. Sin embargo, la crisis de la deuda en los ochenta fue el puntapié para el inicio de una serie de reformas con consecuencias económicas y políticas que erosionaron progresivamente aquellos principios constitutivos de la política exterior mexicana y el pragmatismo pasó, fundamentalmente en los noventa, a primer lugar. El proceso de apertura comercial que se inicia en la década del ochenta, se consolida en la década siguiente con el gobierno de Carlos Salinas, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la presidencia de Ernesto Zedillo. Dicho proceso de cambio interno, junto a la transformación del escenario internacional, hicieron que México fortaleciera los vínculos con Estados Unidos y se extendiera la percepción de que el país azteca se “retiraba” de América Latina¹⁵.

La apertura democrática permitió que en el año 2000 asumiera la presidencia Vicente Fox, del Partido Autonomista Nacional. Su llegada propició un profundo debate y diversos sectores, incluso los más liberales, se pronunciaban por una “nueva política exterior”. Sin embargo, concluido el mandato panista, la mayoría de los analistas coincidieron en sus fuertes críticas al desempeño externo de México durante el sexenio de Fox. Uno de ellos, la autora González Uresti (entre otros), señalaba que México había perdido presencia, prestigio e influencia no sólo en América Latina sino en todos los ámbitos geográficos. Esa situación y con motivo del recambio de gobierno en el año 2006, generó nuevamente un profundo debate interno en torno a la estrategia de inserción internacional, y en relación a las relaciones con los principales aliados y socios. Como lo ha denominado Benítez Manaut (2006), la política exterior de México se encontró en una verdadera encrucijada, es decir, ante un dilema. Y en parte esa realidad pareciera ser un tanto permanente en México al vislumbrarse posiciones que, si bien persiguen un fin común – reposicionar al país en el actual equilibrio de fuerzas del siglo XXI – las estrategias o caminos a seguir son muy diferentes entre sí. Mientras por un lado, se encuentran los “realistas y pragmáticos”, que sostienen que México debe priorizar sus relaciones con Washington a través de la variable económica y del TLCAN, otros, los “normativistas”, defienden la idea de que es imperiosa la necesidad de diversificar las alianzas externas priorizando como variable central el multilateralismo.

México históricamente se ha destacado en América Latina por su posición geográfica, su potencial demográfico y sus recursos económicos. En el presente es, junto con Brasil, la economía más grande de la región, con una importante influencia cultural, e incluso económica, ya que las empresas mexicanas son las mayores y primeras inversionistas en América Latina, seguidas por las multinacionales brasileñas. Sin embargo, el interés y la presencia de México en la región, fundada especialmente en los fuertes lazos culturales, se han materializado en acciones aisladas, discontinúas, y segmentadas. La región ha estado siempre presente en el discurso de los gobiernos mexicanos pero no fue destinataria de políticas con continuidad, oscilando entre un gran activismo hasta la indiferencia. Ello le ha quitado capacidad a México para ejercer el papel de potencia regional dadas sus potencialidades. Como señala Pellicer (2006), las relaciones con América Latina versan entre el discurso y la realidad, y González (2008) explica las relaciones mexicano-latinoamericanas desde la paradoja que representa la cercanía simbólica y la lejanía material, dado lo determinante que ha sido la geografía y las fuerzas del mercado, que han hecho que México se volcara a los Estados Unidos, y no a sus vecinos del sur.

Alberto Rocha (2006) explica que la geoeconomía de México se puede explicar a partir de dos de sus rasgos centrales: 1. Sumamente diversificada y con vocación mundial, como demuestra el hecho de formar parte de numerosas organizaciones internacionales y de acuerdos de libre comercio; y 2. Extremadamente vinculada con América del Norte y especialmente concentrada con los Estados Unidos. Esta es casi una situación paradójica y el mencionado autor recurre a una metáfora para explicarla: “El alma de México mira el mundo y tiene vocación mundial; el cuerpo de México se encuentra anclado en América del Norte y vinculado con los Estados Unidos”. Políticamente México está presente en el mundo entero y deja escuchar su voz; económicamente México es persistente con América del Norte e insistente con los Estados Unidos.

Algo diferente sostiene Olga Pellicer (2006), quien destaca la cuestión acerca de la ubicación geopolítica de México y se pregunta a qué región pertenece su país. Señala que el ser vecino de Estados Unidos ejerce una enorme influencia y que ningún otro país en desarrollo comparte los problemas y ventajas que se derivan de dicha cercanía. México es para Estados Unidos un socio comercial pero no un aliado político, y en relación a América Latina, la autora señala que en términos comerciales, sólo el 4% del comercio exterior mexicano es con la región, mientras que en términos políticos, México no tiene una verdadera alianza estratégica con ningún país latinoamericano. Destaca finalmente, el carácter sumamente defensivo de la política exterior dado el peso del pasado.

El gobierno de Felipe Calderón ha dado una importancia particular a la política exterior para América Latina y el Caribe¹⁶ por varias razones, entra las que se destacan, la noción de que México perdió influencia en la región y el hecho de que Latinoamérica atraviesa una etapa de reacomodos geopolíticos. En ese sentido, realizó acciones tendientes a normalizar las relaciones de México con numerosos países y a relanzar el proceso de integración que el país azteca lidera en Centroamérica y el Caribe, denominado Plan Puebla Panamá, o “Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica” (“Proyecto Mesoamérica”). El mismo se compone de los nueve estados que integran la región sur-sureste de México, siete países de América Central (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Belice, Nicaragua, República Dominicana y Honduras) y Colombia (que

ingresó como miembro pleno en 2006, siendo anteriormente país observador).

El interés de México por su región de pertenencia, si bien tiene larga data¹⁷, comienza a institucionalizarse en la década del 90. En 1987, en el marco de la reforma de la Constitución, queda establecida la cooperación internacional para el desarrollo como principio constitucional e importante herramienta de la política exterior. Desde entonces, se inicia un proceso de institucionalización de la cooperación mexicana en la región. Es durante la presidencia de Salinas de Gortari que en 1991 se lanza el proceso de Cumbres presidenciales del “Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxla-Gutiérrez” o “Mecanismo de Tuxla”, continuado durante la presidencia de Zedillo¹⁸. En el año 2001, durante el mandato de Vicente Fox, y en el marco del mismo proceso, se crea el “Plan Puebla Panamá”, luego renombrado “Proyecto Mesoamérica” en el año 2007, bajo la presidencia del actual gobierno. El mismo se encuentra vinculado con la red de acuerdos de libre comercio que integran la región, como los internos del área mesoamericana así como los externos DR/CAFTA (el Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos) y ALCA. En el plano de la economía, México tiene firmado desde el 2000 un TLC con los países centroamericanos del Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), que en realidad es uno firmado con Centroamérica, pues ya se había firmado con anterioridad respectivos TLC con Costa Rica y Nicaragua y negocia uno con Panamá.

Más allá de la búsqueda por parte del gobierno de Calderón de fortalecer la presencia de México en América Latina, el analista mexicano R. Velásquez Flores (2010) sostiene la hipótesis de que no existe un cambio sustantivo en la política exterior del actual gobierno con respecto del anterior, debido a que se mantiene una continuidad en las líneas generales. Dichas líneas son: una política exterior que promueve particularmente la economía, que refleja un mayor acercamiento a los principales socios comerciales, sobre todo con Estados Unidos, que representa un alejamiento, en los hechos, a las posiciones tradicionales de México, en especial frente a América Latina, y una política exterior sustentada en temas de seguridad luego de la violencia desatada por la guerra contra el crimen organizado (“Iniciativa Mérida”). Sin embargo, en la forma, sí existen algunos cambios importantes en comparación con la administración de Vicente Fox, entre los cuales figuran dos: una política exterior menos ideologizada y de menor perfil para evitar confrontaciones internas entre los principales actores políticos y sociales, y un acercamiento, fundamentalmente en el discurso, con gobiernos latinoamericanos de izquierda para ganar legitimidad democrática interna, debido al estrecho margen con el que Felipe Calderón ganó la elección presidencial en 2006.

Como conclusión, los debates y dilemas de México se presentan como problemas no resueltos que, indefectiblemente, se proyectan fronteras afuera. La base de estos dilemas radica en el hecho de limitar geográficamente con la primera potencia del mundo, y ser al mismo tiempo un país latinoamericano por su cultura e historia. La política regional mexicana es de naturaleza triangular, esto es, se crea e implementa en función de su vínculo con los Estados Unidos. En ese sentido, González (2008) explica que Estados Unidos es el punto de referencia básico en la política exterior de México hacia América Latina, hasta el punto de que el nivel de atención y actividad de México en la región, así como el tipo de estrategias e instrumentos utilizados, responden en gran medida a las políticas e iniciativas de Estados Unidos en el área o al impacto de los acontecimientos

regionales sobre las relaciones de México con Estados Unidos. Esto resta consistencia y autonomía a la política regional mexicana y por lo tanto, obstaculiza las posibilidades de erigirse como líder regional.

México es visto como un actor clave en América Latina más por sus recursos materiales de poder, que por la influencia y liderazgo que ejerce efectivamente en los asuntos de la región. La idea de que el liderazgo no debe proclamarse sino ejercerse y que los líderes tienen que producir hechos, no (sólo) palabras (Malamud y Schmitter: 2005), parece calzar justo en la imagen de México en América Latina. El liderazgo que representa México se circunscribe al área centroamericana y caribeña, en donde México es visto como “el hermano mayor”. Sin embargo, dicho liderazgo se presenta bajo una forma subordinada al punto de referencia mexicano, esto es, su vínculo con los Estados Unidos.

Comentarios finales

En América Latina, tres de los actores con capacidad de liderar han optado por seguir sus propias opciones en materia de integración. México optó en primer lugar por América del Norte, por su vínculo con Estados Unidos y secundariamente por los países centroamericanos, en el marco del TLCAN y el Proyecto Mesoamericano. Brasil, por su parte, apostó a América del Sur en el ámbito del MERCOSUR y la UNASUR, a través del diálogo y la negociación así como la mediación, manteniendo relativa autonomía con respecto a los Estados Unidos. Mientras que Venezuela desde el advenimiento de Chávez, propone una integración ideologizada basada en los recursos energéticos, y una retórica y un estilo confrontativo con la potencia hemisférica.

Así, las políticas regionales de Brasil, México y Venezuela no promueven una verdadera y sólida integración, sino más bien parecen perpetuar la fragmentación y división. Se trata de tres países con enorme responsabilidad en la integración regional dadas sus respectivas capacidades, pero al llevar adelante modelos de inserción internacional tan distintos entre sí, los intereses que guían el accionar de sus gobiernos no son demasiado convergentes, y por lo tanto, las visiones y expectativas sobre la integración regional tampoco son convergentes. Esta situación conlleva a que cada uno de ellos lidere esquemas de integración que perpetúan la fragmentación de la región en su conjunto.

Mientras que para México, por ejemplo, sus intereses pasan por cuestiones directamente relacionadas a su vínculo con Washington, para Brasil, por su parte, sus intereses pasan por consolidar su papel de líder en América del Sur (aún sin poder ni querer pagar todos los costos) y ganar peso en la política internacional; y para Venezuela, el interés está puesto en sumar aliados a su causa revolucionaria. La integración de la región ha quedado subordinada a los intereses poco coincidentes de los tres países que hoy tienen mayor capacidad de liderazgo.

El rol de Brasil es central por ser la primera potencia de la región. La sensación de estancamiento del MERCOSUR, y el no estar dispuesto a pagar los costos que significaba su profundización¹⁹, sumado al objetivo primero del Brasil que es aumentar su poder en la política internacional (CSNU y OMC), hicieron que el gigante sudamericano desplazara el interés por la integración económica hacia la cooperación política, en el marco de UNASUR, más laxa y flexible. En este sentido, Brasil promueve un esque-

ma de integración coordinado y liderado por Brasilia como plataforma internacional, limitado geográficamente en Sudamérica. Sin embargo, Venezuela promueve y lidera su propio esquema de integración, el ALBA, que pone en cuestión los propios cimientos que sirvieron y sirven de base al MERCOSUR y UNASUR (economía de mercado y democracia representativa), por fundarse en una ideología, y unos medios que Brasil no comparte. Por su parte, México – la segunda potencia latinoamericana – aspira a recuperar presencia e influencia en la región, pero subordinando esto a sus intereses prioritarios que pasan por su vínculo con Washington.

Como sostiene Gutiérrez Fernández (2008) resulta paradójico que América Latina, cuya historia está marcada desde su origen por el anhelo de integración, sea al mismo tiempo una región donde la integración se desenvuelve con tantos obstáculos. Sin duda, existen múltiples explicaciones pero no se puede soslayar el hecho de que en la actualidad existen – si no es que compiten – visiones diversas sobre la integración de la región, visiones que en mayor o menor grado se han reflejado en el conjunto de mecanismos y foros regionales y subregionales de distinta naturaleza y alcance que hoy existen. La falta de una visión medianamente compartida sobre el alcance y naturaleza de la integración latinoamericana implica el riesgo de incrementar el rezago que existe frente a otras regiones del mundo que se están insertando con mayor éxito en los procesos de transformación mundial de las últimas décadas.

Creemos que en América Latina, la integración es más “discursiva” que real. En otras palabras, si se recopilara la enorme cantidad de discursos de los presidentes latinoamericanos, se podría creer que realmente la región se encuentra integrada y que se hace escuchar en el mundo con una sola voz. Pero un análisis más profundo demuestra que eso no es así. Los procesos de integración en marcha presentan numerosos déficits, tanto por disputas económicas entre los países, como por la escasa institucionalización, y la persistencia en las “*soft rules*”²⁰, que comprometen escasamente a los países miembros al fiel cumplimiento de los acuerdos pactados. En ese sentido, hace falta más voluntad política de las partes para poner en marcha procesos de integración que promuevan la convergencia de intereses y motivaciones.

La fragmentación en América Latina esconde una realidad aún más penosa, y es la de países fragmentados interiormente, con democracias poco consolidadas o imperfectas (o “delegativas”), con una enorme cantidad de personas que viven en condiciones de pobreza y miseria, y con elevados niveles de corrupción. Cabe preguntarse entonces, cuál debería ser el objetivo último que todos los países de la región deberían perseguir al buscar su integración, recordando que ésta es sólo un medio y no un fin en sí mismo. Para ello se necesita una integración más “democrática”, en la que no sólo participe el ejecutivo de turno – los procesos de integración de la región no sólo son fuertemente intergubernamentales, sino más aún “hiper presidenciales” –, sino en conjunto con los parlamentos y congresos, y la sociedad civil. Se necesita una integración para la “gente”: que pueda palparla el turista, el empresario, el trabajador, el estudiante y el ama de casa.

La tan ansiada integración de América Latina necesita de menos discursos y más acciones concretas, de más voluntad política de todas las partes implicadas, y de no perder de vista la necesidad de profundizar los esquemas de integración ya existentes y que son los núcleos duros de la integración. A pesar de que en los últimos años han surgido

—o resurgido — diversas propuestas de integración, como son ALBA, UNASUR o Proyecto Mesoamérica, ninguna ha logrado consolidarse y servir de cauce regional para el conjunto latinoamericano.

Recibido: 25/04/12. Aceptado: 02/08/12

NOTAS

- 1 Aunque puede resultar una obviedad, deseamos dejar en claro que nuestro abordaje del estudio de la integración regional es de carácter esencialmente político y desde la disciplina de las relaciones internacionales.
- 2 Decimos la “Venezuela de Chávez”, porque es a partir de la asunción del actual presidente que la política exterior del Caracas ha presentado cambios estructurales en comparación con los períodos anteriores. Son estos cambios los que han dotado a Venezuela de un status diferente al que tradicionalmente el país había tenido.
- 3 Dejamos de lado a dos actores que también presentan un conjunto de capacidades considerable y que pueden proyectar también alguna forma de poder (entendida como influencia): Argentina y Chile. Este último, por la estrategia de inserción global que optó, es muy pasible de tomar en consideración. Por cuestiones de espacio, se ha dejado de lado. En cuanto a Argentina, hemos trabajado su situación en TORRES DEL SEL, Micaela (2009).
- 4 El pacto llamado de Punto Fijo fue firmado en el año 1961 entre las elites políticas, económicas y sindicales, para evitar el retorno de los militares al poder. Este pacto, firmado entre los dirigentes de Acción Democrática y COPEI, rigió el sistema venezolano durante cuarenta años. Como sostienen Coufiggnal y van Eeuwen (2004), más que un sistema democrático fue un “despotismo bipartidario” lo que se instaló, con una distribución completa del poder. Durante un cuarto de siglo, el pacto de Punto Fijo permitió estabilizar la vida política, pero cuando en 1989, la AD se sucedió a sí misma sólo produjo efectos nocivos. El segundo mandato de Carlos Andrés Pérez (1989-1993) enfrentó la caída de los precios de los hidrocarburos (que se sentía desde 1983) con una política de corte neoliberal. Las medidas de austeridad y el precio del transporte como detonante, provocaron lo que se conoció como el “Caracazo” (1989). A partir de entonces, un oficial, Hugo Chávez, lideró el Movimiento Bolivariano Revolucionario 200, desde donde se conjeturó las acciones futuras. En 1992, el grupo de oficiales paracaidistas conducidos por Chávez, intentó un golpe de estado, fracasó al cabo de unas horas. Chávez fue puesto prisionero durante poco más de dos años y dejado en libertad en 1994 por el presidente Caldera.
- 5 Las críticas más radicales por parte de Chávez hacia los Estados Unidos se dan no sólo a raíz del intento de golpe de Estado en 2002 (en 2003, el Consejo Nacional de Defensa de Venezuela elaboró un informe en el cual se denuncia la participación de Washington en el fallido golpe) sino también con ocasión de la invasión norteamericana a Irak en el 2003.
- 6 Fue creado en diciembre de 2004 en La Habana, por el acuerdo entre Venezuela y Cuba, al que luego se sumaron dos países sudamericanos (Bolivia en el 2006 y Ecuador en 2009) y dos centroamericanos (Nicaragua en 2007 y Honduras en 2008), y por el Memorando de Entendimiento de 2007, se agregaron los pequeños estados caribeños no hispanohablantes (Antigua y Barbuda y Dominica, y San Vicente y las Granadinas).
- 7 Sobre el ALBA ver Oliva Campos (2007), y Altmann (2008).
- 8 Aclaremos que el “proceso de sudamericanización” de la política exterior brasileña comienza a fines de la década del 70.
- 9 Como señalan numerosos autores, Brasil siempre buscó ocupar un lugar importante en los asuntos internacionales. De hecho se habla de un “destino de grandeza” que tiene el Brasil. Ver Gomes Saraiva (2010)
- 10 Esta idea de constituirse en un “interlocutor” de la región ante el mundo, se desprende de definiciones que han hecho funcionarios brasileños. Tal es el caso de declaraciones del principal asesor del presidente Lula, Marco Aurelio García, quien sostuvo que Brasil mantiene una “política de interlocución” con Estados Unidos.
- 11 Ver: Sergio Danese (2001), Soares de Lima (2007).
- 12 Venezuela lleva adelante un acelerado proceso de modernización de las fuerzas armadas que podría llegar a romper equilibrios regionales y desafiar militarmente el tradicional predominio brasileño en este campo. De todas maneras, si bien las capacidades militares de Brasil son las más grandes de América Latina el presupuesto que se destina a las fuerzas representa tan sólo el 2,60% del PIB total. Las FF AA de Colombia, Venezuela y Chile, principalmente, y Perú y Ecuador en menor medida, han incrementado sus presupuestos de defensa más aceleradamente que los brasileños y han incorporado avanzados sistemas de armas.
- 13 Pippia (2009) define la política de Brasil con respecto a Venezuela como una política de *enmeshment*, esto es la creación de un entramado legal-normativo-formal que “enrede” al *Rogue State* de forma tal que les reduzca sus márgenes de maniobra unilateral, los someta a un comportamiento previsible y lo implique en una relación de interdependencia - tanto en materia de seguridad como en términos comerciales - con sus vecinos. La política de

- enmeshment* tiene por objetivo moderar los impulsos del *Rogue State* y, mediante la interdependencia, producirle nuevos incentivos que le generen una actitud más consensual.
- 14 Como sostienen los autores, Vigevani, Ramazini Jr, Favaron e Correia (2008), la idea de universalismo está asociada con las propias características geográficas, étnicas y culturales del país, enraizadas en la sociedad y en las elites políticas, y alude a la idea de estar abierto a tener relaciones con todos los países, independientemente de su localización geográfica. La idea de autonomía es entendida en términos de independencia y definida como el margen de maniobra que un país tiene en sus relaciones con los demás estados, y en su actuación en la política internacional. Ambas ideas o creencias han sido una constante en la política exterior del Brasil.
 - 15 El analista brasileño Celso Lafer, afirmaba que el área había quedado dividida en dos zonas geopolíticas. “(...) hay que tener en cuenta que México, debido a su participación en el TLCAN, y América Central y el Caribe, en virtud de la acción centrípeta de la economía norteamericana, vieron aumentar su grado de interdependencia con el norte de manera aun más significativa en los últimos años. Por ese motivo, el futuro de esa parte de América Latina está cada vez más vinculado a lo que ocurre en Estados Unidos. América del Sur, en contraste, tiene relaciones regionales e internacionales más diversificadas, tanto en el plano económico como en el político. Éste es un dato de la realidad contemporánea que le otorga una especificidad propia en el contexto de América Latina, del cual cabe extraer las consecuencias apropiadas en materia de política exterior” LAFER (2002:67 y 68). Durante el sexenio de Vicente Fox (2000-2006) México fue visto como defensor incluso de los intereses norteamericanos. El gobierno de Fox dio prioridad a los vínculos con Washington, defendió el ALCA y la lucha antiterrorista. Asimismo, al introducir en la agenda mexicana la defensa de los derechos humanos, votó en contra de Cuba en la otrora Comisión de Derechos Humanos de la ONU. Estos dos factores, en conjunto con los errores diplomáticos de Vicente Fox, relacionados con manifestaciones verbales poco acertadas, así como la fallida apuesta del Secretario de Relaciones Exteriores por lograr la Secretaría General de la OEA, distanciaron a México de un buen número de países de América Latina, teniendo en cuenta que se vieron afectadas profundamente las relaciones con Cuba y Venezuela, y se pusieron bajo tensión con Bolivia, Argentina y Chile.
 - 16 En palabras de Felipe Calderón: “México, país orgullosamente latinoamericano que está ubicado en América del Norte”; “México debe ser puente entre América del Norte y el resto del continente en la búsqueda del desarrollo hemisférico”. Y en relación a América Latina: “Yo quiero también más México en el mundo, quiero que México reasuma su liderazgo internacional, especialmente en América Latina”, “México es un actor indispensable en la concertación y en los equilibrios regionales, un actor indispensable en los procesos de integración (...)”. “Por eso es preciso que recuperemos espacios de interlocución y cooperación en los principales factores regionales y que profundicemos nuestras alianzas estratégicas”.
Discurso disponible en <http://www.presidencia.gob.mx/prensa/?contenido=34149>
En la Cumbre Extraordinaria del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla (en Campeche, México, 10 de abril de 2007), convocada por el gobierno de Felipe Calderón, éste dio un discurso en el que sostuvo que “Es tiempo de acercarnos más a nuestros países hermanos latinoamericanos y en especial a los centroamericanos, es tiempo de que México asuma su responsabilidad, en el rol que le corresponde de equilibrio, de ponderación y de liderazgo regional”.
 - 17 Los antecedentes de la cooperación de México con su región de pertenencia se remontan a los años 70 y especialmente en los 80 con iniciativas como la suscripción del Pacto de San José así como la creación del Grupo de Contadora para mediar en el conflicto centroamericano (de hecho, la presencia de México en Centroamérica se ha visto concentrada en la contribución de la resolución de conflictos- tanto en la década del 80 como en los 90).
 - 18 Se crea un organismo intersecretarial denominado Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica (CMCCA), y la extensión de sus actividades al Caribe en 1994, así como la creación, en 1998, de la Dirección General para la Cooperación con Centroamérica y el Caribe, como parte del Instituto Mexicano de Cooperación Internacional (IMEXI) y la única de sus áreas con una especificidad de carácter geográfico.
 - 19 Bernal Mesa (2008) explica que Brasil pudo haber hecho avanzar el MERCOSUR e, incluso, haberlo hecho funcional a sus grandes objetivos de política mundial – ser considerado como una indiscutida potencia regional – pero no estuvo dispuesto a pagar el costo.
 - 20 *Soft rules* o “reglas suaves” significa que la mayoría de las reglas que se establecen no son de carácter obligatorio o con débiles mecanismos de aplicación. La mayoría de las decisiones se toman por unanimidad o consenso, lo que hace que los arreglos sean voluntarios. El nivel de supranacionalidad es escaso o nulo en los procesos de integración de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Altmann, Josette. “ALBA: ¿Un proyecto alternativo para América Latina?”, *Real Instituto Elcano*, ARI N° 17/2008.
Benítez Manaut, Raúl. “México-Estados Unidos: paradigmas de una inevitable y conflictiva relación”, *Revista Nueva Sociedad* N° 206, Noviembre-Diciembre 2006.
Bernal Mesa, Raúl. “Argentina y Brasil en la Política Internacional: regionalismo y Mercosur (estrategias, coopera-

- ción y factores de tensión), *Revista Brasileira de Política Internacional* N° 51, agosto de 2008.
- Danese, Sergio. “¿Liderazgo brasileiro?”, *Foreign Affairs en Español*, Otoño-Invierno 2001.
- Gomes Saraiva, Miriam. “Política externa brasileira para os países sudamericanos e os processos da integração na região: Crenças na formulação e pragmatismo na prática”, Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Caribe, N° 8, julio de 2010.
- González, Guadalupe. “México: un país ambiguo frente al mundo”, *Foreign Affairs en Español*, Abril-Junio 2007.
- González, Guadalupe. “México en América Latina, el difícil juego del equilibrista”, *Foreign Affairs en Español*, Octubre-Diciembre 2007
- González, Guadalupe. “México en América Latina: entre el norte y el sur o el difícil juego del equilibrista”, en Ricardo Lagos (Compilador), *América Latina: ¿integración o fragmentación?*, Edhasa, Bs.As, 2008.
- González Urrutia, Edmundo. “Las dos etapas de la política exterior de Chávez”, *Nueva Sociedad* N° 205, 2006.
- Gratius, Susanne. “Brasil en las Américas: ¿Una potencia regional pacificadora?”, FRIDE, Documento de Trabajo 35, Madrid, Abril de 2007.
- Green, Rosario. “México en las Américas. Entre un Norte económico y un Sur político”, *Foreign Affairs en Español*, Julio-Septiembre 2004.
- Gutiérrez Fernández, Gerónimo. “Consideraciones sobre la política exterior hacia América Latina y el Caribe”, *Bien Común*, Fundación Preciado, México, Número 152, agosto 2007.
- Hirst, Monica. “La política de Brasil hacia las Américas”, *Foreign Affairs en Español*, Otoño-invierno 2001.
- Hirst, Monica. “Los desafíos de la política sudamericana de Brasil”, *Revista Nueva Sociedad* N° 205, Año 2006.
- Kaplan, Marcos, “Neocesarismo y constitucionalismo: el caso Chávez y Venezuela”, Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2001.
- Malamud, Andrés y Schmitter, Philippe. “La experiencia de integración europea y el potencial de integración del MERCOSUR”, *Desarrollo Económico*, vol.45, N°181, abril-junio de 1995.
- Pellicer, Olga. “Mexico: ¿A reluctant Middle Power?”, *FES Briefing Paper*, México: Fridrich Ebert Stiftung, junio de 2006.
- Pippia, Juan, “Path to power: Como la política regional de Brasil está impactando en su status internacional”. Ponencia presentada en el IV Encuentro de CERPI y las II Jornadas del CENSUD. UNLP, IRI, Agosto 2009.
- Rocha, Alberto. “La geopolítica de México en Centroamérica: ¿Una hegemonía regional?”, *Sociologías*, Porto Alegre, Año 8, n° 16, 2006.
- Romero, Carlos. “Venezuela y Estados Unidos: ¿Una relación esquizofrénica?”, *Nueva Sociedad* N° 206, noviembre-diciembre de 2006.
- Sanjuán, Ana María. “América Latina y el bolivarianismo del siglo XXI. Alcances y desafíos de la política venezolana hacia la región”, en Ricardo Lagos (Compilador): *América Latina: ¿integración o fragmentación?*, Edhasa, Bs.As, 2008.
- Serbin, Andrés. “Tres liderazgos y un vacío: América Latina y la nueva encrucijada regional”, CEIPAZ *Centro de Educación e Investigación para la paz*, Anuario 2008-2009.
- Serbin, Andrés. “Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: los nuevos desafíos”, *Nueva Sociedad*, N° 42, mayo-junio de 2010.
- Soares de Lima, María Regina. “Brasil en América Latina. Liderazgo regional en América del Sur”, *Foreign Affairs en Español*, Octubre-Diciembre 2007.
- Soares de Lima, María Regina. “Liderazgo regional en América del Sur: ¿tiene Brasil un papel a jugar?”, en Ricardo Lagos (Compilador): *América Latina: ¿integración o fragmentación?*, Edhasa, Bs. As, 2008.
- Soria, Víctor. “La inserción de Brasil y México en sus esquemas regionales de integración en el contexto de la globalización y el ALCA”, en Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo. (comp): *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Enero 2007. ISBN: 978-987-1183-65-4
- Torres del Sel, María Micaela. “América Latina y la cuestión de los liderazgos: el ascenso de México y Brasil y la caída de la Argentina”, en Miranda, Roberto (comp.): *Avances y Contrariedades. La política internacional argentina en América Latina durante la salida del default*, Ed. de la UCSF, Santa Fe, 2009.
- Velázquez Flores, Rafael. “El proyecto de política exterior de Felipe Calderón: ¿golpe de timón?”, *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm. 108, septiembre-diciembre de 2010.
- Vigevani, Tullo; De Muro Favaron, Gustavo; Ramanzini Júnior, Haroldo; Alves Correia, Rodrigo. “O papel da integração regional para o Brasil: universalismo, soberania e percepção das elites”. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 2008.
- Zinni, Federico, “Brasil y Venezuela: dos liderazgos de una integración aún pendiente” artículo elaborado para la materia Política Latinoamericana, Carrera de Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Primer Cuatrimestre de 2009. On line: <http://catedras.fsoc.uba.ar/toer/articulos/zinni.pdf>

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA UTILIDAD ACTUAL DE UNA INTERPRETACIÓN WHIG DE LA HISTORIA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

Rafael Beltramino*

RESUMEN: El artículo intenta repasar brevemente la propuesta hecha explícitamente por Paul Samuelson acerca de la necesidad de un programa Whig de la Historia del Pensamiento Económico y el consiguiente debate que originó en la comunidad académica. También se intenta continuar esa discusión acerca de la posible utilidad actual y futura de las advertencias originales de Herbert Butterfield, iniciada por Thomas Nickles al declararlas actualmente obsoletas. Como conclusión se sugiere que el anti-Whiggism es todavía útil, frente a algunos excesos en las reconstrucciones propuestas en la historiografía de la disciplina.

Palabras claves: Whiggism - Historia del Pensamiento Económico - presentismo - reconstrucciones racionales e históricas

ABSTRACT: *Considerations on the Current Usefulness of Interpreting the History of Economic Analysis from a Whig Perspective.*

This paper attempts to offer a brief overview of Paul Samuelson's proposal to create a Whig Program for the "History of Economic Thought" and the debate triggered by his proposal within the academic community. It also aims at furthering the debate about the possible current and future usefulness of the original warnings of Herbert Butterfield initiated by Thomas Nickles who considered such warnings obsolete. To conclude, it is suggested anti-Whiggism is still useful in spite of to the excesses in the reconstructions proposed by the historiography of this discipline.

Keywords: Whiggism - History of Economic Thought - presentism - rational and historical reconstructions

En 1987, el Premio Nobel de Economía 1970, Paul Samuelson, dictó una conferencia para la Sociedad de Historia Económica, cuyo título es: Out of the closet. A program for the Whig History of Economic Science.

Cuando Samuelson se refirió a un programa whig, usó Whiggism en el sentido usado por Herbert Butterfield en 1931 y que suele también como posición histórica denominarse "presentista" o "anacrónica" que Butterfield (1931, p. 125)¹ describe como "la tendencia de alabar las revoluciones siempre que han sido exitosas, de enfatizar ciertos principios de progreso en el pasado y de producir una historia (relato) que es la ratificación si no la glorificación del presente.

Para decirlo brevemente, lo que Samuelson propuso provocativamente, fue considerar a los autores del pasado como actuales, acentuando aquello que "acertaron" y relegando todo el resto. Todo estudio histórico se hace desde preguntas e inquietudes

* Rafael Beltramino es Contador Público Nacional (UNR) y Magister en Epistemología e Historia de la Ciencia (UNTREF). E-mail: rbelramino@ucel.edu.ar

presentes, por lo que una dosis de presente parece inevitable en cada reconstrucción o relato, sin embargo adoptar la postura whig implica exacerbar esa dosis, al menos en la opinión de Herbert Butterfield.

En este trabajo comenzaré describiendo brevemente el origen y el desarrollo del concepto de “historia whig” primero entre los historiadores políticos ingleses, y su traslado posterior a la Historia de la Ciencia (sección I). Analizaré después su influencia en la Historia del Análisis Económico tomando a Paul A. Samuelson como su defensor más decidido y a Kenneth Boulding como su adversario más convencido, (secciones II y III). Pasaré luego a analizar posiciones más actuales sobre el tema, como la de Mark Blaug (sección IV); finalmente propondré una respuesta acerca de si la advertencia original de Butterfield conserva alguna utilidad actualmente o si, por el contrario, ya resulta más perjudicial que útil (como por ejemplo sostiene Nickles) (sección V).

I.- El origen y el uso del término “whiggism”

Nick Jardine al analizar cuidadosamente en su artículo la obra de Butterfield y de sus contemporáneos, obtiene algunas conclusiones interesantes: en su opinión por ejemplo ya sus contemporáneos rechazaron y no adoptaron el término “Whiggism” porque muchas recensiones criticaron a Butterfield por caracterizar como una “interpretación whig” fallas igualmente evidentes en los escritos de historiadores tories o católicos (2003, p. 125). El partidismo de origen del término resulta insoslayable, Butterfield atribuyó sólo a los whigs un defecto que no era privativo de los mismos.

Jardine sigue luego el derrotero del término dentro de la historia de la ciencia y asevera “No he encontrado ningún otro uso en las tres décadas posteriores a la publicación de “La interpretación Whig de la historia” del idiosincrático uso de Butterfield de “Whig” y “Whiggish” (2003, p.126)

Recién descubre en 1961 la primera aparición del término en una respuesta de Henry Guerlac a Peter Laslett; en la polémica ambos coinciden en criticar al “Whiggism” a la que definen como “leer la historia hacia atrás” (reading history backwards) (Jardine 2003, p. 127).

De acuerdo al relato de Jardine para la década del 70 la expresión se había tornado común entre los historiadores de la ciencia, frecuentemente acompañada de calificativos como hagiográfica, internalista, triunfalista, etc.

Nickles, por su parte, comienza su análisis de la relación entre Historia y Filosofía de la Ciencia, con el Congreso realizado en 1957 sobre “Problemas Críticos en la Historia de la Ciencia”. En lo que se refiere a la interpretación Whig, Nickles afirma que desde ese congreso la Historia de la Ciencia ha ido convirtiéndose en anti-Whig. En sus palabras “... la maduración de la historia profesional de la ciencia se ha caracterizado por un siempre creciente anti-Whiggism o antipresentismo a medida que los estudiosos descubren formas más sutiles a través de las cuales hemos impuesto nuestras propias categorías intelectuales y valores sobre el pasado” (Nickles, 1995, p.151)

Anticipando algo el tema de la conclusión resulta pertinente citar extensamente a Nickles sobre la utilidad actual (lo escribió en 1995) del anti-whiggism

En principio este anti-whiggism fue saludable. De hecho, resultó esencial para desarrollar una genuina comprensión histórica del pasado y el presente de otras culturas y como doctrina ha efectivamente enfrentado poderosas fuerzas ahistóricas en nuestra cultura. Pero ahora que la madurez ha sido alcanzada y el positivismo ha sido derrotado, podemos predecir que el anti-whiggism ha cumplido largamente su utilidad. Actualmente hace tanto daño como bien. Es el anti-whiggism doctrinario lo que daña las relaciones entre historia, filosofía y otras disciplinas y que alienta el aislamiento profesional. Doctrinario porque el anti-whiggism de Herbert Butterfield se ha convertido en un mito fundacional en la historia de la ciencia (mucho más que en la historia política desde donde se originó) como si el campo tuviera una esencia que proteger (Nickles, 1995, p.151).

II.- El Whiggism en Economía

Samuelson había escrito ya en 1954² que eran los economistas incapaces de seguir la revolución matemática en Economía después de la Segunda Guerra Mundial, los que se estaban refugiando en la historia del pensamiento económico.. Como tan elegantemente lo resumió, casi medio siglo después, Donald Winch “En los cincuentas y sesentas Samuelson sugirió que sólo aquellos incompetentes para manejar con el riguroso mundo de la economía moderna enterraban sus cabezas en las arenas del pasado, aunque breves incursiones podrían ser justificadas con el propósito de hacer conferencias presidenciales” (Winch, 2006, p. 7).

Otro de los artículos de Samuelson relevantes para nuestro análisis tanto por el tema tratado como por el la difusión que alcanzó, es sin dudas, el que publicó en 1962 sobre los economistas y la historia de las ideas (Samuelson,1962).

Allí Samuelson, sostiene que “Voy a hablar menos sobre economía técnica que sobre economistas”(Samuelson, 1962, p.2). Su trabajo³ comienza analizando dos libros: uno de texto, de Historia de las Doctrinas Económicas de Gide y Rist y el otro, al que califica como “ un trabajo de un estudioso” (a work of scholarship), la Historia del Análisis Económico de Joseph Schumpeter⁴, probablemente uno de los libros más influyentes en el área en el siglo XX.

La diferencia fundamental que encuentra entre ambos es el énfasis que Schumpeter pone en algunos autores por sobre otros que lo lleva a Samuelson a concluir “No necesito argumentar más el punto. Dentro de la economía, los economistas graduamos a los escritores del pasado en un orden muy diferente al que lo hace el mundo exterior. Y, en lo que respecta al Análisis Económico, la presente generación de economistas hace un ordenamiento muy diferente al de las anteriores generaciones de economistas” (Samuelson, 1962, p. 4).

Samuelson no varió demasiado su posición a lo largo de los años, por ejemplo en 1977 comenzó un artículo sobre Adam Smith con lo que me he permitido, llamar la Teoría “Alien” “Dentro de cada economista clásico hay un economista moderno tratando de salir” (Samuelson, 1977, p. 42).

Seguidamente explicita mejor esta posición “me parece que con un poco de la habilidad manual de una comadrona, uno puede extraer de Adam Smith un modelo va-

lioso” (it seems to me that with a little midwifery sleight of hand, one can extract from Adam Smith a valuable model...) (Samuelson, 1977, p. 42). Me parece un ejemplo excelente de lo que significa una interpretación whig.

Luego Samuelson somete a una suerte de juicio postmortem a Smith del que concluye el siguiente veredicto “Es sorprendentemente afortunado anuncia, no el veredicto escocés de “no probado” (unproven), sino el feliz hallazgo que Adam Smith aprueba fácilmente una autopsia moderna, si la dirigimos con un poco de la caridad debida a un antiguo pionero” (Samuelson, 1977, p. 44).

El artículo concluye con un apéndice matemático que sirve para “reivindicar a Adam Smith de las principales acusaciones en su contra y también revela la media verdad presente en su teoría de la mano invisible” (Samuelson, 1977, p. 44).

Samuelson vuelve a tratar el tema histórico al año siguiente, cuando intenta mostrar como en “sus mínimos esenciales” (Samuelson, 1978, p. 1415) Smith, Ricardo, Malthus y John Stuart Mill, comparten la misma dinámica de equilibrio, crecimiento y distribución.

Como curiosidad hay que destacar que Samuelson vuelve a repetir lo que he bautizado como “Teoría Alien”⁵, cuando escribe “Por así decirlo, dentro de todo economista clásico se puede encontrar a un economista moderno tratando de nacer” (So to speak within every classical economist there is to be discerned a modern economist trying to be born) (1978, p. 1415).

Más adelante Samuelson presenta una síntesis de lo que propone en materia histórica, y que explicitará definitivamente nueve años después “En esta ocasión no ha sido mi propósito encontrar y citar las páginas en las que Smith o Marx o Mill definieron o no definieron un salario de reproducción exógeno o una tasa de beneficios. Como la Biblia, el canon de la Economía Política contiene pasajes que parecen al mismo tiempo afirmar y negar la misma cosa. Si en un estado de ánimo o por algún problema, un escritor antiguo niega un axioma de lo que se ha denominado aquí el sistema clásico canónico, eso no elimina el problema. Plantea en cambio la cuestión de qué intenta incluir en reemplazo de la ecuación faltante en el nuevo sistema” (1978, p. 1429).

Y en otro párrafo agrega, para contestar a posibles objeciones acerca de que está minimizando las diferencias entre los autores, que habitualmente escribieron uno intentando refutar los errores de otro (caso Ricardo con Smith y Malthus con Ricardo), advirtiendo “Una versión correcta del modelo canónico mostrará a Smith y a Ricardo en un acuerdo absoluto sobre todos los hechos sustantivos (in absolute agreement in all **substantive** facts) (1978, p. 1430, énfasis del autor).

Está claro que los desacuerdos siempre van a quedar sobre hechos no sustanciales, casi por definición. Considero que hay pocos textos más abiertamente “Whig” en la historia de la disciplina. Mejor dicho, no los había en ese momento. Porque el propio Samuelson se va a encargar en 1987 en ocasión de hablar en la reunión sobre “History of Economics Society”, de proponer una historia “Whig”. Samuelson parte del dogma de que el cliente siempre tiene razón y por lo tanto propone una historia más orientada al estado actual de la ciencia económica .

“Para usar un término peyorativo de manera no peyorativa, estoy sugiriendo una Historia Whig del Análisis Económico” (To use a pejorative word unpejoratively I’m su-

ggesting Whig History of Economic Analysis) (1987, p. 52). Curiosamente, éste es uno de los argumentos de Nickles en 1995 que Samuelson en realidad viene manteniendo desde la década del 70.

Luego al explicitar su posición sostiene que los científicos practicantes tienen algo de desprecio por los historiadores y filósofos de la ciencia que consideran los esfuerzos del pasado que fallaron en el mismo nivel que los que tuvieron éxito, para los científicos practicantes el éxito puede medirse por los resultados y hay algunos esfuerzos del pasado por lo tanto superiores a otros.

El ejemplo que usa es el del trabajo notable de Piero Sraffa en editar las obras completas de David Ricardo. Samuelson elogia el notable trabajo de anticuario pero sostiene que falla en el aspecto científico, lo que le resta interés. Para decirlo en sus palabras “De alguna manera uno hubiera esperado que el cuadro completo fuese una escena científica más bella, para que los marcos hercúleos que el editor les ha puesto fuesen para un objeto más digno de ellos” (Samuelson, 1987, p. 53).

III.- La respuesta contra el Whiggism: Kenneth Boulding

La más colorida y brillante respuesta a la posición de Samuelson se publicó en 1971; escrita por Kenneth Boulding un economista tan heterodoxo como genial, es un hallazgo desde el título, probablemente entre los mejores de la historia de la disciplina: “After Samuelson, who needs Adam Smith?”.

Pocos personajes tan disímiles como Samuelson y Boulding: uno, Samuelson, un economista matemático absolutamente concentrado en la profesión económica, el otro, Boulding, un economista heterodoxo, poeta, líder pacifista, y místico cuáquero.

Boulding señala después dos salidas posibles para resolver el debate acerca de cómo considerar a los autores clásicos: una sugerida por Robert Merton, pero de raíces medievales y otra de su autoría.

En lo que respecta a la propuesta de Merton se refiere a la “otsogery”, término inventado de acuerdo a las siglas OTSOG “Sobre los hombros de Gigantes” (On The Shoulders Of Giants), es decir la idea de que el hombre moderno puede ver más lejos y llegar más alto porque está parado sobre los hombros de gigantes. Merton rastrea la idea hasta la Edad Media y sostiene que en realidad parece derivarse del Nuevo Testamento cristiano, cuyos autores escribieron parados sobre los hombros de gigantes, en ese caso, los profetas del Antiguo Testamento. Para Boulding, éste es uno de los conceptos claves que legitimaron el surgimiento de la ciencia moderna. (1971, p. 227)

Luego Boulding, introduce otro concepto que admite haber pergeñado por sí mismo, aunque lo considera tan obvio que le resulta extraño que alguien no lo hubiera pensado antes (1971, p. 227): el principio del Presente Extendido. Boulding sostiene que hasta en matemáticas el presente no es un solo punto en el tiempo, sino un intervalo histórico en el que la comunicación activa se lleva a cabo.

Es decir que necesitamos a Adam Smith, porque forma parte de nuestro “presente extendido” definido en sus palabras así: “En cualquier disciplina encontramos controversia e interacción de manera tal que el presente debe ser definido como el período en el que dicha interacción tiene lugar, como parece indicarse tal vez, por las fechas de las

notas y referencias a pie de página.” (1971, p. 227) .

Por supuesto no es lo mismo que A comente el trabajo de B si B está vivo que si no lo está, como lo pone Boulding: “Adam Smith me dice algo a mí, pero desafortunadamente no puedo decirle nada a Adam Smith” (1971, p. 228). Si B no está vivo, C puede responder por él, explicando por ejemplo porque A no tiene razón, con lo que B de alguna manera, forma parte de la conversación.

Por supuesto admite Boulding que la longitud del presente extendido varía de acuerdo a la disciplina y hasta en los diferentes períodos. La Historia por ejemplo, puede pensarse como un presente continuamente extendido hacia el pasado por varios miles de años, mientras que en las matemáticas probablemente el presente es un período corto de años.

En lo que respecta a la Economía, la cuestión no parece fácil de responder, porque implica cuestiones acerca de la naturaleza del conocimiento económico y hasta de la forma de transmitirlo.

La Riqueza de las Naciones es un libro “seminal”, casi en el sentido literal de la palabra, sostiene Boulding, porque puede generar un cambio genético en las mentes de los economistas, dos siglos después de ser escrito, como si el semen congelado de un antepasado lejano fertilizara un huevo vivo.⁶ Por eso para Boulding, Adam Smith sigue siendo parte del presente extendido de la economía, porque todavía podemos descubrir cosas en él.

Para Boulding, los economistas modernos son complementarios no sustitutivos de los clásicos, por eso necesitamos a ambos, a Samuelson y a Adam Smith, aunque reconoce que esto no es cierto en todos los aspectos de la economía.

Merece copiarse detalladamente los peligros de una y otra postura extrema:

Si el método ultrahistórico lleva a estudiantes derrotados que simplemente abandonan la Economía, el método antihistórico lleva al desarrollo de hábiles técnicos que saben como usar computadoras, que saben correr masivas correlaciones y regresiones, pero que no tienen ni idea de cuestiones prácticas de la economía (do not really know which side of anybody's bread is buttered), que son increíblemente ignorantes de los detalles de las instituciones económicas, que no tienen ni idea de toda la sangre, el sudor y las lágrimas que se han empleado para construir la Economía y tienen poco sentido de la realidad que existe más allá de sus datos (1971, p. 233).

IV.- La posición de Mark Blaug

Blaug es sin dudas, uno de los historiadores de la Economía más importantes de la segunda mitad del siglo XX y por eso resulta especialmente pertinente analizar su posición frente al Whiggism.

Blaug (1962) distingue dos actitudes diferentes entre los historiadores de la Economía que denomina absolutismo y relativismo y que caracteriza de esta manera:

El relativista considera todas las teorías formuladas en el pasado como un reflejo más o menos fiel de las condiciones contemporáneas, de manera que cada teoría, se justifica en principio dentro de su propio contexto; el absolutista sólo tiene ojos para el desarrollo estrictamente intelectual del tema,

considerado como una progresión incesante del error hacia la verdad. Los relativistas no pueden ordenar las teorías de los diversos períodos en términos de mejores o peores, los absolutistas no pueden dejar de hacerlo.” (1962, p. 26).

Sin embargo, muchos años después, a partir de 1990, va a empezar a referirse a diferentes tipos de “reconstrucciones” es decir a “reconstrucciones racionales” y a “reconstrucciones históricas” reconociendo siempre su deuda al respecto con el filósofo Richard Rorty, (2001, p. 150).

En una extensa nota al pie relaciona a las reconstrucciones racionales con la interpretación whig y agrega por último: “Mi distinción entre reconstrucciones racionales e históricas es idéntica a la distinción que los historiadores de la ciencia suelen trazar entre la concepción anacrónica y la diacrónica de la historia de la ciencia.” (2001, p. 151 nota 7).

Posteriormente aclara que el término elegido es un homenaje también a Derrida y a Foucault; fundamentalmente a la idea de que todos los textos del pasado deben ser reconstruidos, porque no hablan con una única voz y nunca son no-ambiguos, tanto que ni siquiera los autores de cada texto controlan completamente su sentido. La cuestión entonces pasa a ser para Blaug, ¿cómo se hace esa reconstrucción: “a la luz de todo lo que sabemos actualmente o tan fidedignamente como sea posible a los tiempos en que fueron escritas?” (in the light of all we now know or as faithfully as possible to the times in which they were written?) (2001, p. 151).

También sostiene que parece irresistible la primera alternativa (las reconstrucciones racionales) porque al mismo tiempo que ejercitamos nuestro conocimiento técnico, convertimos a la historia de la Economía en claramente relevante para un economista moderno. Por supuesto como bien ejemplifica Blaug, es un anacronismo expresar a Adam Smith en un modelo de crecimiento con tres ecuaciones, pero puede hacernos pensar que lo entendemos como a uno de nuestros contemporáneos.

Por otra parte, las reconstrucciones históricas son muy difíciles de llevar a cabo, demandan una cuidadosa lectura no sólo de los autores a reconstruir sino de los pensadores de la generación anterior, para entender el contexto.

Es interesante copiar su definición del efecto de cada reconstrucción sobre los autores estudiados. “Las reconstrucciones racionales hacen que los pensadores del pasado aparezcan como un poco más similares a nosotros de lo que fueron y las reconstrucciones históricas los hacen aparecer como un poco menos parecidos a nosotros de lo que fueron” (2001, p. 152).

Su análisis, en lo que nos ocupa, finaliza advirtiendo que los distintos tipos de reconstrucción no vienen claramente separados en paquetes diversos sino, por el contrario habitualmente mezclados.

Algunos años después ha refinado su postura, comienza definiendo nuevamente y ya como similares a las reconstrucciones racionales y a la interpretación Whig, no como una nota al pie, sino en el texto principal. Sostiene, como originalmente, que:

Desafortunadamente las reconstrucciones racionales son invariablemente anacrónicas y a menudo incluyen transformaciones matemáticas casi increíbles de las ideas originalmente expresadas en una terminología actualmente

obsoleta. Por otro lado, las reconstrucciones históricas fidedignas son literalmente imposibles, en primer lugar porque no podemos olvidar toda la economía moderna que sabemos. Lo que tenemos es un típico problema de Scylla y Caribdis⁷ (Blaug, 1999, p. 213).

Comparto la colorida definición de Blaug y su metáfora elegida me parece inmejorable; peligros diversos, pero ambos mortales, esperan a cada lado del estrecho. Como bien explica también Blaug, si bien las reconstrucciones racionales pueden ser iluminadoras, cuanto más hábilmente están hechas, más irrelevantes resultan⁸, ya que si hemos alcanzado la verdad absoluta en economía, el único sentido que puede tener el estudiar historia del pensamiento económico es satisfacer una excéntrica pasión de anticuario.

Por eso Blaug escribe a continuación claramente su elección “Por esa razón y sin negar un rol perfectamente legítimo a las reconstrucciones racionales, voto por las reconstrucciones históricas como la única ocupación legítima de los historiadores del pensamiento económico” (1999, p. 214).

V. Conclusiones

He intentado mostrar como se originó la idea de whiggism y como se desarrolló en la Economía. Al momento de intentar extraer conclusiones, siempre provisionales por supuesto, creo que considerando los escritos finales de Mark Blaug y la posición de Thomas Nickles, sin olvidar lo propuesto por Roger Backhouse (2001) puede arribarse a una síntesis interesante. No he considerado, pero vale la pena recordarlo aquí, que parece haber una clara relación entre una postura favorable al carácter acumulativo del conocimiento en Filosofía de la Ciencia y una postura whig en Historia de la Ciencia, ya que las propuestas no acumulativas, sugieren una historia de progreso científico menos nítida y prolija y por la tanto menos compatible con un programa Whig⁹.

La mencionada síntesis podría consistir en sostener que el antiwhiggism es útil, sólo en tanto y en cuanto el whiggism es flagrante, es decir el contenido de “presente” se ha convertido en “presentismo”. Parece inevitable admitir que una dosis de presente es inevitable, tanto Nickles como Blaug lo han mostrado muy claramente, por lo que el antiwhiggism sería ese antídoto a usar en bajas dosis, cuando se ha excedido el nivel de presente aceptable y se ha caído entonces en una interpretación “whiggish”.

El problema que subsiste es el de definir el nivel de presente aceptable. Creo que esa es una cuestión prudencial, y que únicamente puede transmitirse dentro de cada comunidad científica, respecto de aquellos miembros de la misma que quieran dedicarse a la investigación histórica, con ejemplares.

A mi juicio, uno de los casos en que las advertencias antiwhiggish de Butterfield son todavía útiles es para contener las habituales exageraciones de los llamados “nuevos enfoques” o “enfoques minoritarios”, denominando así a toda una serie de trabajos originados en perspectivas soslayadas o silenciadas por la corriente principal. Me refiero específicamente a los enfoques feministas, afroamericanos, homosexuales, etc. Está claro que estos enfoques pueden aportar perspectivas interesantes desde posiciones efectivamente silenciadas o desconsideradas por las posiciones mayoritarias, pero fácilmente pueden caer en un presentismo exagerado¹⁰.

Un ejemplo de ello lo constituye el trabajo de Michèle Pujol (2003) en el que se le atribuyen a Marshall y a Pigou cinco supuestos nunca explicitados acerca del comportamiento de las mujeres. Esto no significa negar que en el largo período en el que Marshall y Pigou ocuparon sus cátedras e influyeron directamente en la comunidad científica, las mujeres eran discriminadas por el sólo hecho de serlo, pero no parece justo atribuir a estos autores esas posturas, por el hecho de que no opinaran públicamente en contrario de esa situación de discriminación¹¹.

Sin embargo en el mismo volumen podemos encontrar el trabajo de Kuiper que nunca rebasa a mi juicio los límites aceptables de presente. Vaya como ejemplo esta cita “Como uno podría esperar de un hombre de su época, Smith distingue entre mujeres y hombres en la Teoría de los Sentimientos Morales y asigna a cada uno de ellos diferentes tareas, comportamientos y características” (Kuiper, 2003, p. 148).

Ambas autoras tienen algo para preguntarle al pasado y por supuesto su interés pertenece al presente, por eso están haciendo historia del pensamiento económico desde la perspectiva feminista. Pero mientras Kuiper trata de interpretar lo que Smith escribió en su contexto histórico, Pujol asume cosas que ninguno de los autores que analiza escribió, imponiendo las categorías del presente desmedidamente sobre el pasado, y demandando que Marshall y Pigou reconocieran cosas de las que probablemente, no se percataban, justamente por el contexto histórico que les tocó vivir.

Frente a esos excesos sigue siendo importante a mi juicio tener en cuenta las advertencias de Butterfield, ya tamizadas por el tiempo de su indudable carga partidista y por tanto, no comparto la postura de Nickles, acerca de la obsolescencia del antiwhiggism.

De hecho creo que dicha obsolescencia nunca será total, ya que por el mismo carácter inevitable del contenido presente de cualquier reconstrucción, la tentación del Whiggism está siempre cercana. Como el propio caso de Butterfield [1970] (1944) es un ejemplo claro.

Recibido: 10/08/12. Aceptado: 26/10/12.

NOTAS

- 1 Todas las traducciones son propias, salvo que se aclare lo contrario.
- 2 De manera similar, en 1962 publicó en defensa del carácter acumulativo del conocimiento, particularmente en matemáticas, “Economics and the History of ideas”
- 3 En realidad, originalmente se trató de la conferencia presidencial en una reunión de la American Economic Association de 1961.
- 4 Es interesante aclarar que Schumpeter fue profesor de Samuelson en la Universidad de Harvard, cosa que el mismo Samuelson recuerda en el artículo (Samuelson 1962 p.2)
- 5 En una alusión algo obvia a la película de Ridley Scott
- 6 Es interesante recordar que Boulding escribió esto en 1971, y usó como metáfora lo que ahora es práctica común.
- 7 De acuerdo a la mitología griega el estrecho de Messina era de muy difícil y casi imposible navegación, porque en un extremo vivía Caribdis la hija de Poseidón de un apetito voraz, que continuaba engullendo todo lo que tenía cerca, creando así fuertes remolinos; por su parte en el otro extremo habitaba Escila que era una bella ninfa transformada por la hechicera Circe en un monstruo de seis cabezas, de acuerdo a lo relatado por Homero en la Odisea. Por eso la frase refiere a un problema en el que los dos extremos son igualmente dañinos y que sólo puede resolverse por el medio (como era el estrecho para los navegantes griegos)

- 8 Recordar la discusión entre Kenneth E. Boulding y Paul A. Samuelson y el inolvidable título del artículo de Boulding "After Samuelson, who needs Adam Smith" o la frase despectiva de Lester Pigou acerca de para qué estudiar historia de una disciplina si solo se iba a estudiar "wrong opinions of dead men"
- 9 Un referee anónimo al que agradezco especialmente su crítica, disiente en este punto. Es cierto que no puedo afirmar necesariamente la relación que menciono, por eso sólo digo que "parece" existir dicha relación
- 10 Este punto también ha recibido objeciones de un referee anónimo, lo que intento decir es que su propio carácter de enfoques silenciados, los hace caer más fácilmente en posturas Whig.
- 11 Como John Stuart Mill, por ejemplo.

BIBLIOGRAFÍA

- Backhouse, Roger 2001 How and why should we write the history of twentieth century economics? *Journal of the History of Economic Thought*, 23 (2) 243-252
- Blaug, Mark 1985 [1962] *Teoría Económica en retrospectiva* Original Title: *Economic Theory in retrospection* Ed. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Blaug, Mark 1990 On the historiography of Economics *Journal of the History of Economic Thought*, 12 (1) 27-37.
- Blaug, Mark 1994 Not only an economist. *Autobiographical reflections of a Historian of Economic Thought The American Economist* 38. (2) 12-37
- Blaug, Mark 1999 Misunderstanding classical economics: The Sraffian interpretation of the surplus approach *History of Political Economy* 31 (2) 213-236.
- Blaug, Mark 2001 No history of ideas, please, we are Economists, *Journal of Economic Perspectives* 15. (1) 145-164
- Blaug, Mark 2002 Kurz and Salvadori on the Sraffian interpretation of the surplus approach, *History of Political Economy* 34 (1) 237-240
- Blaug, Mark 2003 Rational vs. Historical reconstruction. A counter note on Signorino's note on Blaug *European Journal of History of Economic Thought*, 10 (4) 607-08.
- Boulding, Kenneth 1948 Samuelson's Foundations: The Role of Mathematics in Economics *The Journal of Political Economy* 56 (3) 187-199.
- Boulding, Kenneth 1971 After Samuelson who needs Adam Smith? *History of Political Economy* 3 (2) 225- 237.
- Bunge, Mario Augusto 1998 *Sociología de la Ciencia*. Buenos Aires: Sudamericana
- Butterfield, Herbert 1931 *The Whig Interpretation of History*. On line edition. Website <http://www.eliohs.unifi.it/testi/900/butterfield/index.html>
- Butterfield, Herbert 1970 [1944] *The Englishman and his history*, Hamden: Archon Books
- Butterfield, Herbert 1957 [1949] *The Origins of Modern Science*, New York: Macmillan.
- Coats, A. W. 1969 Research Priorities in the History of Economics. *History of Political Economy* 1 (1): 9-18.
- Cosgrove, Richard 2000 Reflection on the Whig interpretation of History *Journal of Economic Methodology and History* 4 (2) 147-167.
- Davis, John Bryan 2002 The History of Economics as a Sub discipline: The Role of the History of Economics Society Meetings, *History of Political Economy*, 34 62-76.
- Jardine, Nick 2003 Whigs and stories: Herbert Butterfield and the historiography of science *History of Science* 41 125-140.
- Klaes, Matthias 2003 *Historiography*. In Samuels, Warren; Biddle, Jeff y Davis, John B. *A companion to the History of Economic Thought*, Oxford:Blackwell 491-506.
- Kuiper, Edith 2003 *The Construction of Masculine Identity. The Theory of Moral Sentiments as a treatise on men in Barker, Drucilla and Kuiper, Edith 2003 Toward a Feminist Philosophy of Economics*, London: Routledge 148-160
- Kurdas, Cigdem 1988 The Whig Historian on Adam Smith. Paul Samuelson's canonical classical model *History of Economic Society Bulletin* 10. (1) 13-23.
- Kurz, Heinz D 2006 Wither History of Economic Thought? Going nowhere rather slowly? Presidential Address, Annual Conference of The European Society for the History of Economic Thought
- Kurz, Heinz y Salvadori, Neri 2000 On a recent review essay *Journal of the History of Economic Thought* (22) 4 487-489.
- Kurz, Heinz D. y Salvadori, Neri 2002 Mark Blaug on the Sraffian interpretation of the surplus approach, *History of Political Economy* 34 (1) 2002 225-236.
- Lakatos, Imre 1987 [1971] *Historia de la Ciencia y de sus reconstrucciones racionales* Simposio con la participación de Thomas Kuhn, Noreta Koertge, Richard Hall y Herbert Feigl Traducción de Diego Ribes, Madrid: Tecnos
- Moggridge, D.E 1995. *Maynard Keynes. An Economist's biography* London: Routledge
- Nickles, Thomas 1995 *Philosophy of Science and History of Science* *Osiris 2nd Series*, 10 in *Constructing Knowledge in the History of Science*. ed. Arnold Thackray, Chicago: University of Chicago Press 138-163.
- Peach, Terry 1999 Surplus and requirements. Kurz's and Salvadori's *Elgar Companion to Classical Economics* *Journal*

- of the History of Economic Thought 21 (4) 449-462.
- Pujol, Michèle A. 2003 Into the margin in Barker, Drucilla and Kuiper, Edith 2003 *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, London: Routledge 21-37
- Robbins, Lionel 1998 [1931] *A History of Economic Thought*. The LSE Lectures, Ed. Mederna, Steven and Samuels, Warren. Princeton: Princeton University Press
- Rorty, Richard 1984 The Historiography of Philosophy. Four Genres. in *Philosophy in History. Essays on Historiography of Philosophy* by Richard Rorty, J. B. Schneewind, Quentin Skinner (Cambridge: Cambridge University Press 49-75
- Samuels, Warren y Mederna, Stephen 2001 *Historians of Economics and Economic Thought: The Construction of Disciplinary Memory*, New York Routledge
- Samuels, Warren, Henderson, Willie; Johnson, Kirk; and Johnson, Marianne 2004 *Essays on the History of Economics* New York: Routledge
- Salmuelson, Paul A 1962 Economists and the history of ideas, *American Economic Review* 52 (1) 1-18.
- Samuelson, Paul A. 1977 A Modern Theorist's vindication of Adam Smith, *The American Economic Review* 67 (1) 42-49.
- Samuelson, Paul A. 1978 The Canonical Classical Model of Political Economy, *Journal of Economic Literature* 16 1415-1434.
- Samuelson, Paul A 1987 Out of the closet: A program for the Whig history of Economic Science *History of Economic Society Bulletin* 9 (1) 51-60.
- Samuelson, Paul A. 1988 Keeping Whig history honest, *History of Economics Society Bulletin* 10 (2) 161-167.
- Samuelson, Paul A 2004 Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization, *The Journal of Economic Perspectives* 18 (3) 135-146
- Schabas, Margaret 2002 Coming together *History of Economics as History of Science, History of Political Economy* 34 (1) 208- 225.
- Signorino, Rodolfo 2003a Rational vs. Historical Reconstruction. A note on Blaug, *European Journal of History of Economic Thought* 10 (2) 329-338.
- Signorino, Rodolfo 2003b A rejoinder *European Journal of History of Economic Thought* 10. (4) 609-610.
- Stigler, George 1950 The Development of Utility Theory. I *The Journal of Political Economy* 58, (4) 307-327.
- Stigler, George 1954a The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior, *The Journal of Political Economy* 62 (2) 95-113.
- Stigler, George 1954b Schumpeter's History of Economic Analysis, *The Journal of Political Economy* 62 (4) 344-345.
- Stigler, George 1957 Perfect Competition, Historically Contemplated, *The Journal of Political Economy*, 65 (1) 1-17.
- Stigler, George 1982 The Process and Progress of Economics, *The Journal of Political Economy* 91 (4) 529-545.
- Tabb, William K 1999 *Reconstructing Political Economy. The Great Divide in Economic Thought*. New York: Routledge
- Winch, Donald 1985 Economic Liberalism as ideology. The Appleby version. *The Economic History Review*. New Series. 38. (2) 287-297.
- Winch, Donald 2000 Does progress matter? *European Journal of History of Economic Thought* 7 (4) 465-484.
- Winch, Donald 2006 *Intellectual History and the History of Economic Thought; A Personal Account*, IH and HET, Ecole Normale Supérieure de Cachan, Paris, 1-20.

LA VOLATILIDAD EN MERCADOS FINANCIEROS Y DE COMMODITIES

UN REPASO DE SUS CAUSAS Y LA EVIDENCIA RECIENTE

Guillermo D. Rossi*

RESUMEN: El nuevo escenario mundial emergente de la crisis financiera presenta bancos centrales que –en la búsqueda de brindar estímulos a las economías- aplican políticas profundamente expansivas y sostienen muy bajas las tasas de interés. La consecuencia de ello ha sido una marcada depreciación de las monedas en términos de su poder de compra de commodities. Esta situación ha tenido consecuencias tanto económicas como sociales, lo que se tradujo en gran preocupación entre los líderes mundiales pero poco consenso sobre las acciones a seguir. El principal desafío es encontrar las causas que hay por detrás de los erráticos movimientos de precio y formular políticas que promuevan la estabilidad.

Palabras claves: commodities - especulación - mercados - precios - volatilidad.

ABSTRACT: *Financial and Commodity Market Volatility: an Overview of its Causes and Recent Evidence*

The new global scenario arising from financial crisis includes central banks which, in the search of stimuli for their nations' economies, implement deeply expansive policies, while offering extremely low interest rates. Consequently, the currency of these countries has depreciated, losing commodity-purchase power. This situation has had both economic and social aftermath, causing great concern among world leaders, albeit little agreement on how to react. The hardest challenge is finding the causes behind erratic price movement and developing policies that promote stability.

Keywords: commodities - speculation - markets - prices - volatility

1. Introducción

A lo largo de los últimos años, los precios internacionales de los productos agrícolas y energéticos, así como los metales, las divisas y los mercados accionarios, han experimentado profundos vaivenes. Esta compleja y a la vez desafiante problemática motivó su tratamiento en distintos foros internacionales, en los cuales se ha planteado la posibilidad de introducir regulaciones tendientes a transparentar el funcionamiento de los mercados y limitar la acción de los capitales especulativos.

Esta situación ha sido generalizada y sus consecuencias bastante severas. En los mercados agrícolas, la escalada de los precios arrastró a poblaciones enteras hacia una situación de pobreza, llegando incluso a desestabilizar a distintos gobiernos de países en desarrollo. Entre finales del año 2011 y principios del 2012 el alza del precio del petróleo puso en peligro la recuperación económica del mundo desarrollado, aunque en semanas re-

* *Guillermo D. Rossi* es Licenciado en Economía (UNR). Docente de Estructura de la Economía Argentina en la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano.

cientes el precio ha descendido desde sus máximos en marzo de este año. El comportamiento errático de los mercados accionarios, en tanto, ejerció un considerable impacto sobre la riqueza invertida de millones de individuos, condicionando las decisiones de consumo.

Los distintos activos cotizantes muestran vínculos cada día más estrechos, como se ha verificado –por ejemplo– entre los productos agrícolas y los energéticos a través de los biocombustibles o entre las acciones y los tipos de cambio. Estas interrelaciones aumentan la vulnerabilidad de los mercados y multiplican las fuentes de perturbaciones.

La volatilidad de los precios de las commodities ejerce gran impacto sobre el desempeño de las economías pequeñas y abiertas, introduciendo distorsiones en los términos de intercambio que se traducen en recurrente inestabilidad macroeconómica. Sus principales consecuencias se observan en los ingresos fiscales y los movimientos de divisas. En estos escenarios, la aversión al riesgo desalienta la realización de proyectos de inversión, lo que trae efectos nocivos sobre el crecimiento en el largo plazo (Jacks, Williamson y O'Rourke, 2009, p. 5).

La preocupación que ha generado este tema concentró los esfuerzos de los líderes políticos en atacar la “especulación”. Se trata de una visión que atribuye la variabilidad de los precios al humor de los demandantes, olvidando que –en los mercados de materias primas– el gran desafío debería ser incrementar la oferta para estabilizar los precios. En este sentido, surge una gran contradicción cuando vemos que en diversos países se continúan aplicando políticas que restringen el comercio internacional o desalientan la producción, impidiendo la recuperación de las existencias mundiales. Los granos, el ganado y los hidrocarburos se encuentran entre los mercados más activamente intervenidos por distintos gobiernos de todo el mundo.

En los productos financieros, en cambio, el problema parece tener otra naturaleza. Aquí el papel del comercio es menos relevante que el de los movimientos de capitales, exacerbados por la aplicación –en los últimos tres o cuatro años– de políticas monetarias ultra-expansivas que iniciaron una “guerra de monedas”. Mientras la situación económica no brinde señales concretas de recuperación, habrá pocos mecanismos que permitan garantizar la calma en estos mercados. Aun así, surgieron iniciativas que apuntan a limitar la volatilidad, como las restricciones a las ventas en corto¹ y los topes a las posiciones especulativas en contratos de futuros.

El objetivo del presente trabajo es indagar en las causas de la volatilidad que ha caracterizado a los mercados financieros y de commodities en los últimos años y examinar las evidencias existentes al respecto. Para ello, se hace una exposición sobre el desempeño de los activos más negociados a escala mundial durante las últimas décadas. En la próxima sección se introduce al lector al concepto de volatilidad y su forma de cálculo, en tanto que en el apartado tercero se plantean distintas hipótesis sobre la naturaleza del fenómeno. En el cuarto punto se expone un breve estudio sobre el precio de cuatro productos y en el quinto se presenta un resumen de los temas abordados.

2. Volatilidad en los mercados

La gran mayoría de los análisis económicos y financieros que se escuchan en la actualidad hacen referencia al concepto de volatilidad, emparentándolo con la incerti-

dumbre y los episodios de crisis. Con frecuencia, se sostiene que la volatilidad trae consecuencias perjudiciales a los productores y consumidores de materias primas y altera el nivel de ingreso de los países más pobres. Si bien estas ideas a menudo son acertadas, no es menos cierto que pueden confundir con facilidad. Por lo tanto, comenzamos con un intento de precisar una definición de “volatilidad”.

2.1 ¿Qué es la volatilidad?

Simplificadamente, la volatilidad es un concepto que refiere a la inestabilidad o variabilidad de los precios. No implica necesariamente modificaciones en el nivel promedio, sino una mayor dispersión alrededor de ese promedio. De hecho, es posible que el nivel medio de precios experimente cambios sin que se modifique la volatilidad, como ocurriría toda vez que la oferta y la demanda sufran impulsos positivos o negativos que equilibren el mercado en un nuevo nivel. Contrariamente, podría con el tiempo verificarse una disminución o incremento en la variabilidad de los precios sin que haya cambios en su nivel medio.

La volatilidad es muy sensible a la corriente de datos que impacta en la formación de los precios. Esto significa que la misma dependerá de la velocidad de arribo de nueva información relevante sobre las fuerzas de oferta y demanda, que conjuntamente determinan el punto de equilibrio del mercado. Si se producen cambios positivos o negativos en las cotizaciones, la volatilidad aumentará o disminuirá dependiendo de la magnitud relativa de aquellas variaciones respecto del promedio.

La volatilidad no es sinónimo de “precios altos”, aunque es frecuente que un nivel elevado de precios en perspectiva histórica se presente en contextos de alta volatilidad. Posiblemente, esta sea la situación de los mercados de commodities en la actualidad, en donde los precios nominales del oro, el petróleo, el azúcar y los aceites vegetales, entre otros, se encuentran bien por encima de su promedio de las últimas décadas. Pero que ambos fenómenos estén vinculados no significa que sean exactamente lo mismo, así como tampoco puede trazarse entre ellos una relación de causalidad.

Adicionalmente, cabe efectuar una distinción entre los conceptos de “volatilidad” e “imprevisibilidad”. Los precios pueden cambiar por muchas razones, algunas esperadas y otras inesperadas. Los mercados accionarios brindan un buen ejemplo de esto. Una política regular de pago de dividendos por parte de una empresa afecta al valor de sus acciones de manera previsible durante el año. En cambio, el verdadero enigma se presenta en el anuncio de utilidades, que pueden ser inesperadamente buenas o malas. Ambas fuentes de variabilidad en los precios difieren en su capacidad de adaptación por parte de los participantes del mercado y, en consecuencia, afectan a la volatilidad de distinta forma. Algo similar ocurre en los mercados agrícolas, en donde la estacionalidad dada por los períodos de siembra y cosecha genera oscilaciones relativamente anticipables en los precios.

2.2 Midiendo la volatilidad

La volatilidad no es una variable directamente observable, por lo que se requiere el esfuerzo de encontrar una medida para estimarla. Para ello existen varias alternativas,

aunque son unas pocas las más utilizadas. Por lo general, la medición se hace recurriendo al desvío estándar, una medida estadística que calcula la desviación media de un conjunto de valores respecto del promedio de la serie.

Sin embargo, la utilización del desvío estándar puede conducir a interpretaciones erróneas en series que muestran tendencias definidas hacia arriba o hacia abajo. Para estabilizar los datos, muchas veces se aplica una transformación a la serie original, tomando logaritmos y luego sus diferencias diarias. De este modo, se trabaja con una serie que muestra la tasa de cambio de la variable original, es decir, sus retornos. La desviación estándar de las variaciones en el logaritmo de los precios es, posiblemente, la medida más popular de cálculo en la variabilidad de las cotizaciones entre los economistas.

La desventaja del método descripto radica en que para efectuar interpretaciones sobre la serie original es preciso transformar nuevamente los datos, lo que complejiza el análisis. Para ello, muchos prefieren trabajar simplemente con el desvío estándar de la serie original pero dividiéndolo por el promedio, llegando a una medida estadística que se conoce como Coeficiente de Variación (CV). Este indicador no tiene unidades y permite comparar variabilidad de precios entre distintas series de datos, ya que la dispersión que surge de calcular el desvío se contrasta contra el promedio de cada serie. Por lo general, la mayoría de las formas de cálculo llega a la misma conclusión.

Tanto la Comisión Europea como el Chicago Mercantile Exchange (CME) definen la volatilidad histórica como el desvío estándar anualizado de las primeras diferencias en el logaritmo de los precios mensuales. En otras palabras, el cálculo implica medir la variabilidad en los retornos mensuales y multiplicarlo por la raíz cuadrada de 12, que es la cantidad de meses que tiene un año².

3. Factores que determinan la volatilidad

La volatilidad en los mercados financieros y de commodities, tal como la hemos definido más arriba, es una característica de naturaleza compleja y sus causas son de variada índole. Pero en función de las experiencias recientes se han redoblado los esfuerzos por explorar sus raíces más profundas.

Algunas explicaciones recaen sobre las técnicas de trading y la psicología de los operadores, cuya sensibilidad al flujo de noticias los lleva rápidamente de la euforia a la depresión. Sin embargo, es difícil suponer que la reacción ante señales del mercado haya cambiado drásticamente con el paso del tiempo, lo que debilitaría una justificación de la inestabilidad actual de los mercados con énfasis en esta condición humana. Este factor podría contribuir a explicar algunos episodios de pánico que desembocaron en crisis (1929, 1987, 2008, etc.), pero quizás no el hecho de que las fluctuaciones de precios se hayan incrementado con el paso del tiempo.

Por otro lado, un amplio consenso adjudica cierta cuota de responsabilidad a los mercados, que promueven el intercambio en masa de activos complejos (difíciles de valorar) y fomentan la especulación. Una parte considerable de la atención se ha situado en la negociación de contratos derivados de commodities, cuyas transacciones con frecuencia alcanzan una proporción varias veces mayor a la producción física del bien al que representan. En cuanto a las divisas y las tasas de interés, que no cuentan con “producción

física” relevante, el énfasis se ha concentrado en el segmento *over the counter* (OTC), que constituye la operatoria por fuera de mercados institucionalizados³.

Sin embargo, los ámbitos de negociación actúan bajo un marco regulatorio, lo que traslada el problema un paso hacia atrás. Es necesario indagar hasta qué punto las reglas bajo las que operan los mercados promueven la estabilidad.

En consecuencia, otras teorías responsabilizan a los gobiernos, que han puesto en práctica políticas monetarias imprudentes y han olvidado por años la importancia de regular adecuadamente los mercados para evitar los excesos. Por ejemplo, cuando a lo largo de la última década se redujeron las tasas de interés tuvo lugar una sobreexpansión de la actividad financiera, que contaba con escasa o nula regulación. En esta visión, la lucha por conseguir mejores rendimientos por el capital invertido condujo a una caída en la aversión al riesgo, que incrementó bruscamente la volatilidad. En los apartados siguientes repasaremos con mayor detalle todas estas ideas.

3.1 La conducta de los operadores

La forma de pensar que goza de mayor aceptación en el mundo académico sostiene que los mercados que funcionan libremente son eficientes, en el sentido de que los precios descuentan toda la información disponible y son “serialmente independientes”, es decir, no siguen un patrón de comportamiento predecible. En otras palabras, las fuerzas de oferta y demanda determinan los precios en forma aleatoria en un nivel tal que impide las ganancias fáciles, sin que haya forma posible de “vencer al mercado” (Kendall, 1953).

En este contexto, el análisis de los mercados se convierte en una útil herramienta para explicar los movimientos de precios, pero no tiene poder de predicción. Es una práctica que se realiza con fines de *diagnosis*, aunque no de *prognosis*. Esta teoría descansa en que toda la información sobre *fundamentals* que va llegando a la plaza es incorporada en forma instantánea y total por sus participantes.

Sin embargo, en la práctica la evidencia no es concluyente. Aunque la mayoría sostiene que estos principios son una descripción razonablemente buena de la realidad, se reconoce que hay diversas circunstancias en las que los precios no muestran una conducta coherente. En estos casos es difícil para los analistas explicar lo que el mercado parece estar haciendo, lo que introduce la posibilidad de una “ineficiencia transitoria”. Esto justifica que aún persistan operadores que buscan activos mal valuados para conquistar beneficios.

La literatura ha identificado distintas causas por las que los mercados podrían con frecuencia ser ineficientes, en el sentido de que los precios no se igualen a su valor fundamental. La primera explicación son los límites al arbitraje: los inversores muchas veces no pueden explotar la mala valuación de los activos porque enfrentan altos costos de transacción. Pero además, los participantes del mercado pueden tener sesgos propios, emociones, pánicos o errores de percepción que empujen los precios lejos de su valor teórico. Estas anomalías se estudian dentro de lo que se suele llamarse la “psicología del mercado”. La información asimétrica juega también un papel clave.

Los operadores, además, pueden enfrentar otro tipo de problemas pese a estar orientados a los fundamentos. Por un lado, aunque la información útil sea abundante su

procesamiento es complejo, por lo que se pueden tomar decisiones equivocadas si hay variables no tenidas en cuenta. Asimismo, el desarrollo de eventos inesperados es también una fuente de desequilibrios, ya que el impacto inicial de una noticia o shock puede causar un movimiento errático y muchas veces desmesurado en los precios. Por último, la falta de *timing* también es una limitación práctica, aunque los sistemas electrónicos de operación la han reducido a mínimos antes inimaginables.

Las burbujas son un caso típico de cómo el precio puede desconectarse de su valor fundamental. Estos fenómenos aparecen cuando la euforia hace subir un activo con mucha rapidez y luego más inversores entran al juego asumiendo que los precios seguirán subiendo. Las burbujas pueden ser autosostenibles en el tiempo, extendiéndose hasta que se frena abruptamente el auge especulativo. Puede incluso ser racional participar de una de ellas, siempre y cuando se identifique el punto óptimo para abandonar el mercado. Algunos ejemplos recientes involucran al petróleo, el algodón, las acciones de empresas tecnológicas y los inmuebles, entre muchos otros.

La historia de los mercados reconoce diversos escenarios de formación de burbujas, destacándose la especulación con tulipanes en los Países Bajos en el siglo XVII o la burbuja de los Mares del Sur en Gran Bretaña en 1720. En ambos casos hubo inversores que perdieron muchísimo dinero y se trasladaron los efectos hacia la economía real, agravados por la inadecuada asignación de recursos en la fase de alimentación de la burbuja. Por lo tanto, no parece que esto se trate de un fenómeno novedoso ni que sus consecuencias sean ahora más severas que en el pasado.

3.2 Los contratos derivados y sus ámbitos de negociación

Estos instrumentos han adquirido una relevancia creciente en el mundo financiero. Se trata de contratos a plazo que otorgan derechos y/u obligaciones de comprar o vender activos de diversa índole (financieros, agropecuarios, energéticos, etc.). Si bien existen muchas clases de derivados, los más conocidos son los futuros y los contratos de opciones. Los primeros son acuerdos para comprar o vender un producto en una fecha futura específica a un precio determinado. Las opciones, en cambio, otorgan a un tenedor el derecho a comprar (*calls*) o vender (*puts*) un activo subyacente hasta una fecha futura especificada a un precio de ejercicio dado, a cambio del pago de una prima del comprador al lanzador.

Según datos del Bank of International Settlements (BIS), hacia finales de 2011 los derivados OTC pendientes de cancelación acumulaban u\$s 648 trillones, es decir, cerca de diez veces el producto bruto mundial. En mercados institucionalizados, en tanto, durante el año pasado se celebraron 25.000 millones de contratos, un 11,4% más que durante 2010. Ambas estadísticas no son comparables, pero se sabe que lo negociado en Bolsas es una proporción minoritaria del volumen global de contratos derivados.

La predominancia que han adquirido los contratos derivados para adoptar estrategias de cobertura, arbitrar y especular en mercados financieros y de commodities requiere de una discusión seria sobre sus efectos en los precios. Dado que sólo en una mínima proporción de los negocios se busca la entrega y recepción del activo subyacente, el intercambio de “papeles” en lugar de “mercaderías” podría dar lugar a desbordes

especulativos. En otras palabras, la participación de operadores que no están interesados en el producto físico en sí pero buscan anticiparse a las fluctuaciones para capturar ganancias tiene potencial para agregar volatilidad, ya que los mercados estables no son atractivos para el trading.

En la búsqueda de un resguardo, los mercados imponen reglas para evitar que ocurran grandes cambios de precios. Los límites diarios de fluctuación son un mecanismo clave para garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos por la parte desfavorecida con cada suba o baja, pero tienen la desventaja de que pueden convertirse en una barrera artificial cuando el precio del producto subyacente avanza o retrocede con rapidez. Adicionalmente, los mercados también restringen la cantidad de posiciones de compra o venta que cada participante puede mantener.

La clave es la naturaleza de apalancamiento que tienen los contratos derivados, concepto que refiere a la posibilidad de obtener rendimientos (positivos o negativos) que excedan al capital inicialmente invertido. Para ello, es crucial que los operadores no deban pagar el precio lleno del producto que están negociando, sino que puedan tomar posiciones de compra o venta -e influir sobre las cotizaciones- a través del depósito de un margen o garantía inicial, sensiblemente inferior al valor de mercado del subyacente.

La condición descrita puede explicarse mejor con un ejemplo, simplificado hasta el extremo. El oro se negocia a un precio cercano a u\$s 1.600 la onza troy. Comprar y vender onzas de oro implicaría depositar y/o recibir esos u\$s 1.600 en cada transacción. Sin embargo, en varios lugares del mundo (New York, Londres y hasta Rosario) es factible negociar oro a través de contratos de futuros. Con el depósito inicial de una suma cercana a u\$s 80 en concepto de garantía, que es lo máximo que el precio puede variar de un día al otro, se ingresarán órdenes de compra en el mercado. Si tras varios días el precio sube 5% hasta u\$s 1.680 por onza, el operador que sólo invirtió u\$s 80 de garantía inicial para comprar contratos se encuentra con que ha ganado otros u\$s 80, exactamente su aporte inicial. Por lo tanto, ha obtenido un rendimiento del 100% sobre su inversión tras haber pagado solamente el 5% del precio del producto. Dado que u\$s 1.600 le permitirían tomar posiciones de compra o venta por 20 contratos, este operador se encuentra apalancado 20 veces.

El apalancamiento no es la única característica de los derivados que se emparenta con la volatilidad. La vida limitada que tienen los contratos de futuros y opciones (pues expiran en algún momento) sumado al reconocimiento diario de las ganancias y pérdidas (que se acreditan o debitan de la cuenta del operador en el mercado) obligan a la realización de un mayor número de transacciones que en los sencillos negocios de "físico". La necesidad de abandonar una posición abierta cuando la misma se acerca a su final ejerce presión sobre el nivel de precios, haciendo que los contratos más próximos a su vencimiento sufran fluctuaciones más erráticas.

Pero más relevante es el hecho de que las pérdidas no pueden sostenerse indefinidamente y las ganancias tampoco se dejarán crecer hasta el extremo, en especial porque —como se explicó más arriba— pueden alcanzar con facilidad niveles elevados. Así, un pequeño movimiento del precio hará perder poco dinero al 50% de los participantes y ganar esa suma al 50% restante, pero nadie buscará abandonar el mercado si sus expectativas se mantienen inalteradas.

En cambio, cuando la variación del precio sea significativa y quien que esté perdiendo dinero perciba que se encuentra del lado equivocado del mercado, los crecientes pagos de “diferencias diarias” necesarios para permanecer operando crearán los incentivos para –tarde o temprano- abandonar la posición tomada. Después de una suba pronunciada, los que apostaban a la baja y aún mantienen posiciones vendidas buscarán comprar para cancelar su exposición, una operación que aumenta la demanda y reafirma las subas. Contrariamente, luego de una baja importante, quienes con anterioridad apostaban al alza y habían comprado ahora buscarán salir, para lo que deberán vender contratos, presionando sobre la oferta y profundizando las caídas. Las subas conducen a mayores subas y las bajas conducen a mayores bajas. Esto indicaría que el alto apalancamiento sumado a la liquidación diaria de las ganancias y pérdidas podrían exacerbar las fluctuaciones de precios.

Un indicio del potencial de movimiento de un mercado de futuros ante un shock de precio está dado por su “interés abierto”. Este indicador reúne al conjunto de operaciones concertadas y no vencidas, que tampoco han sido canceladas con la realización de la operación opuesta. En otras palabras, el interés abierto de un contrato abarca al conjunto de compradores que aún no han vendido y al conjunto de vendedores que aún no han comprado.

Cuanto mayor número de posiciones pendientes de cancelación exista en un momento determinado, mayor cantidad de participantes tendrán un “interés creado” en la acción del precio. Con cada nuevo movimiento, más operadores experimentarán ganancias y pérdidas y tendrán incentivos en salir a cerrar posiciones. Entonces, cabe esperar que cuando el precio siga una tendencia definida hacia arriba o hacia abajo, un interés abierto más alto conducirá a la conformación de un mercado más volátil.

Los aspectos comentados son extremadamente perturbadores para los defensores de la actuación libre de los mercados de derivados. Es necesario, en consecuencia, prestar atención al papel de los entes reguladores del sistema financiero que son, en definitiva, los responsables últimos de vigilar su funcionamiento.

3.3 La responsabilidad de los gobiernos

A lo largo de las últimas décadas y hasta la crisis financiera de 2008 predominó un consenso en el manejo de la economía por parte de los gobiernos que básicamente establecía que la política monetaria tenía como único objetivo controlar la inflación a través de un único instrumento, la tasa de interés. La política fiscal contaba con un papel secundario y la regulación financiera estaba mayormente fuera del esquema de política macroeconómica.

Bajo este paradigma, los detalles sobre el funcionamiento del sistema financiero eran irrelevantes, con la sola excepción del segmento bancario, por su incidencia sobre el nivel de actividad económica a través del crédito. La probabilidad de corridas justificaba los seguros de depósitos y reafirmaba la figura del Banco Central como prestamista de última instancia. El resto de las actividades financieras estaban sometidas a escasa supervisión. Cuando ésta existía, su único objetivo era fortalecer las instituciones individuales, ignorándose sus implicancias macroeconómicas. El gran temor era obstaculizar

la conexión entre ahorro e inversión (Blanchard et al., 2010).

Con la llegada del nuevo siglo creció el flujo de capitales que llegó al sistema financiero y los intermediarios comenzaron a competir fuertemente por colocar nuevas inversiones que aseguren rendimientos elevados. Los mercados de commodities se volvieron atractivos con fines de especulación, ya que permitían una eficiente diversificación de cartera. Simultáneamente, la industria financiera diseñó activos complejos apoyada en regulaciones muy laxas.

El gran desbalance mundial que se generó en los años previos a la crisis era tan volátil como potencialmente riesgoso para la actividad y el empleo. Cuando la euforia se desplomó, pronto se notaron los efectos sobre la economía real, lo que planteó la necesidad de reconsiderar el paradigma descripto. Implícitamente, hubo un reconocimiento de que la falta de controles había inducido un exagerado crecimiento de la actividad financiera, generando mayor volatilidad en los precios de los activos. Se aceptó también que emplear la tasa de interés como único instrumento era una concepción demasiado simplificada. Las nuevas voces planteaban que era necesario impulsar una mayor regulación para asegurar la estabilidad.

Es en este contexto que deben interpretarse los esfuerzos por introducir nuevas reglas en el funcionamiento de los mercados, ejemplo de lo cual es la “Dodd-Frank Act” sancionada en Estados Unidos en julio de 2010. La mayoría de las normativas apunta a transferir la operatoria de derivados OTC hacia mercados formalmente constituidos, aumentar los requerimientos de garantías y márgenes para disminuir el apalancamiento, vigilar los niveles de deuda que mantienen los distintos sectores de la economía, limitar la participación de especuladores en mercados de commodities y monitorear más celosamente los movimientos en los precios de los activos (materias primas, inmuebles, acciones, bonos y tipos de cambio).

Aunque estas cuestiones se han debatido acaloradamente, aún no se ha llegado a un consenso claro sobre cómo encarar esta nueva etapa. El mundo se encuentra en la búsqueda de un nuevo paradigma, necesario para dejar indoloramente atrás lo peor de la crisis financiera.

4. La evidencia de las últimas décadas

Siguiendo la metodología de estimación descrita en el apartado 2, la presente sección se propone –en un primer paso– presentar un breve estudio de la volatilidad exhibida por cuatro activos de diferente naturaleza a lo largo de las últimas décadas. Se toma un período lo suficientemente largo para atenuar el efecto de los ciclos transitorios de precios, aunque no es necesario trabajar con períodos prolongados de tiempo para obtener cálculos de volatilidad.

Los precios seleccionados para el análisis fueron⁴:

- Petróleo (tipo WTI, cotizante en New York Mercantile Exchange – NYMEX)
- Oro (onza troy, negociado en la división Commodity Exchange – COMEX)
- Standard and Poor’s 500 (índice de empresas cotizantes en dos mercados norteamericanos, NYSE y NASDAQ)
- Maíz (contrato del Chicago Board of Trade – CBOT)

La tendencia de muy largo plazo seguida por el precio nominal de todos estos activos es claramente alcista, tal como puede observarse en el gráfico que se presenta a continuación.

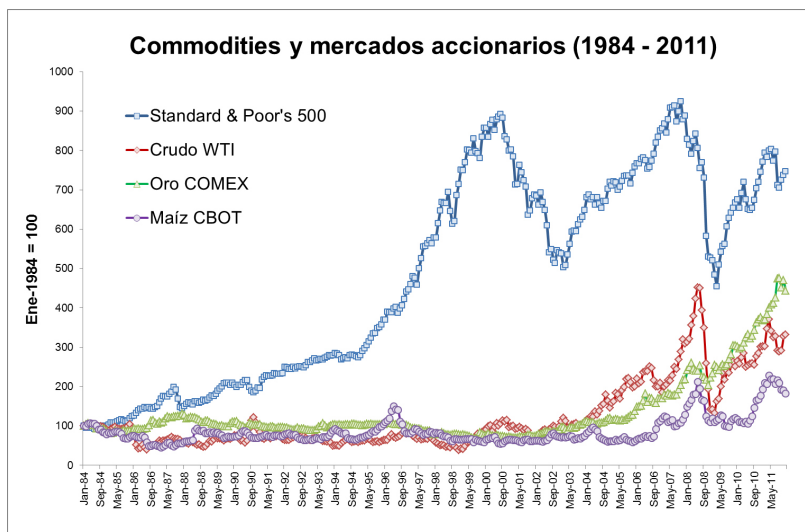


Gráfico 4.1

A simple vista, pareciera que los mercados accionarios han seguido una tendencia más pronunciada que las materias primas analizadas, ya que en éstas el despegue alcista se comienza a observar a partir de los años 2003 y 2004. En los primeros 20 años de esta serie, tanto el oro como el maíz y el petróleo oscilaron en un rango de precios relativamente estable, mientras que recién en los últimos años se comenzaron a verificar las fluctuaciones más erráticas. Los siguientes gráficos de volatilidad histórica exponen con mayor claridad esta presunción.



Gráfico 4.2

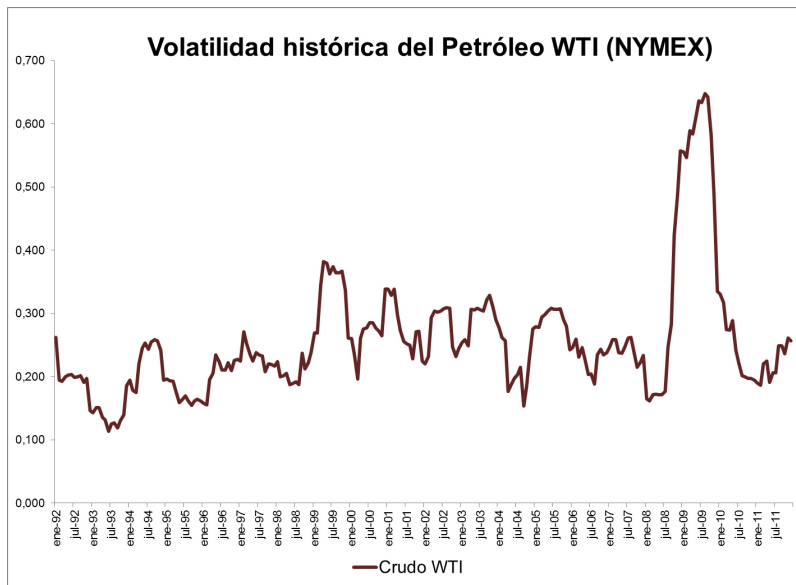


Gráfico 4.3

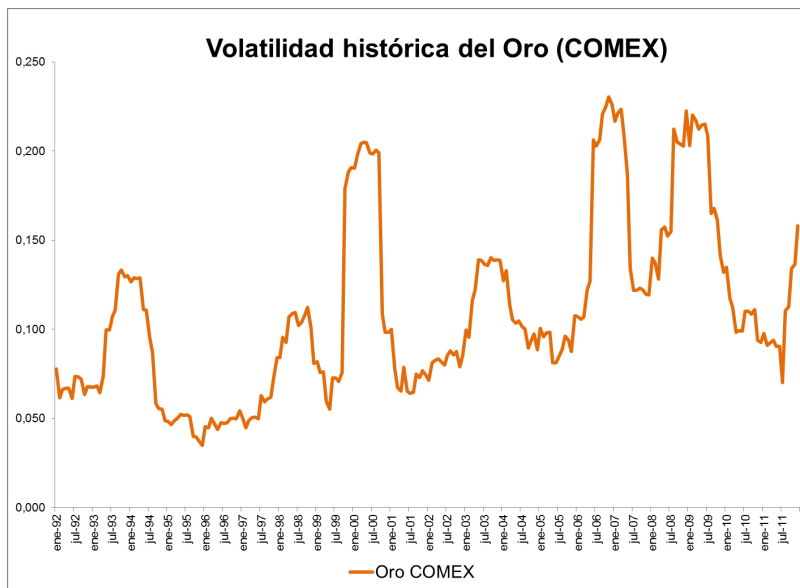


Gráfico 4.4

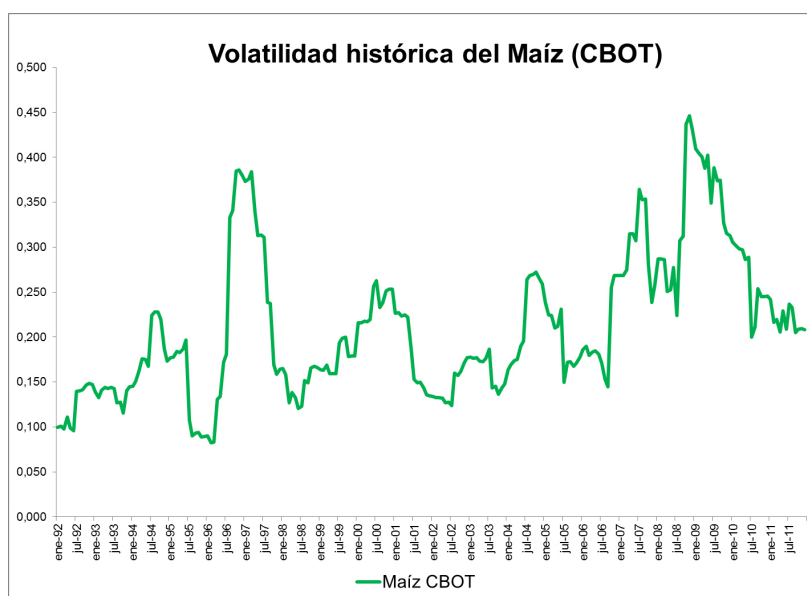


Gráfico 4.5

En los cuatro casos analizados, la variable en estudio ha experimentado un salto brusco en los últimos años de la década pasada, para luego aterrizar en un nivel elevado. La crisis de 2008-09 causó una efervescencia financiera que alcanzó picos de volatilidad muy elevados, superando todos los antecedentes cercanos.

El índice accionario Standard & Poor's 500 tuvo una instancia de alta volatilidad en los primeros años del siglo XXI, cuando la crisis del sector tecnológico en Estados Unidos fue sucedida por los escándalos de Enron y World Com. Tras superar los 1.500 puntos en el año 2000, el índice inició una abrupta caída que lo depositó un 40% por debajo de su máximo previo del año 2002. Recién en 2007 las acciones norteamericanas lograron recuperar en su totalidad el terreno perdido.

Por su parte, el petróleo ha sido un activo típicamente volátil. Su precio estuvo históricamente asociado al clima político que se respira en Medio Oriente, con una oferta mundial que se encuentra fuertemente regulada y una demanda relativamente inelástica. Durante los meses centrales de 2008, su cotización superó los u\$s 140 por barril, máximo al que le siguió una espiral bajista que -hacia finales de ese año- lo condujo al rango de u\$s 35-40 por barril. En el año 2009 inició una recuperación que lo llevó nuevamente a tres dígitos.

Quizás a contramano de otros activos, el atractivo del oro es su cualidad como reserva de valor. Su correlación con el índice Standard & Poor's 500 durante el período 2000-2011 es tan sólo de 0,05 y -durante ese mismo lapso- su apreciación superó el 400%. En principio, se trata del activo menos riesgoso que analizamos: si bien ha mostrado algunos picos de volatilidad a lo largo de los últimos años, estos escenarios nunca han superado con claridad la barrera de 0,20, según se desprende del gráfico 4.4.

Por último, el precio del maíz ha tenido pronunciadas subas y bajas, en general explicadas por el comportamiento de los stocks en relación a la demanda. Este fue el

caso de los años centrales de la década de 1990 y también de los años 2008 y 2010. Pasado lo peor de la crisis, la volatilidad cayó pero para ubicarse en un nivel históricamente elevado. Este factor, como se detalló en la introducción, es preocupante para la seguridad alimentaria de la humanidad.

A fin de monitorear la volatilidad en el precio de distintos activos y examinar de cerca la evolución de la economía mundial, los inversores y analistas suelen recurrir a mediciones específicas que llevan a cabo distintos mercados u otros organismos. Dos de las variables más ilustrativas son el SPX Volatility Index (VIX), desarrollado en 1993 por la Chicago Board of Options Exchange (CBOE), y el Stress Index de la Reserva Federal de Saint Louis, EEUU.

El VIX se calcula a partir de la volatilidad implícita de las opciones sobre el índice Standard & Poor's 500 para un período de 30 días. En momentos en que hay mucha volatilidad, el índice alcanza una cifra elevada, mostrando una correlación negativa con el S&P 500. El día 20 de octubre de 2008 alcanzó el valor más alto de su historia, en el medio de la crisis financiera que se espiralizó aquel año.

Por otra parte, el índice de Stress Financiero desarrollado por la Reserva Federal de Saint Louis incorpora y pondera un amplio conjunto de variables, como las tasas de interés norteamericanas a distintos plazos, el EMBI+ de JP Morgan y el VIX, entre muchos otros. A diferencia del VIX, este indicador se publica semanalmente.

La evolución de ambos termómetros de las finanzas mundiales se presenta a continuación.

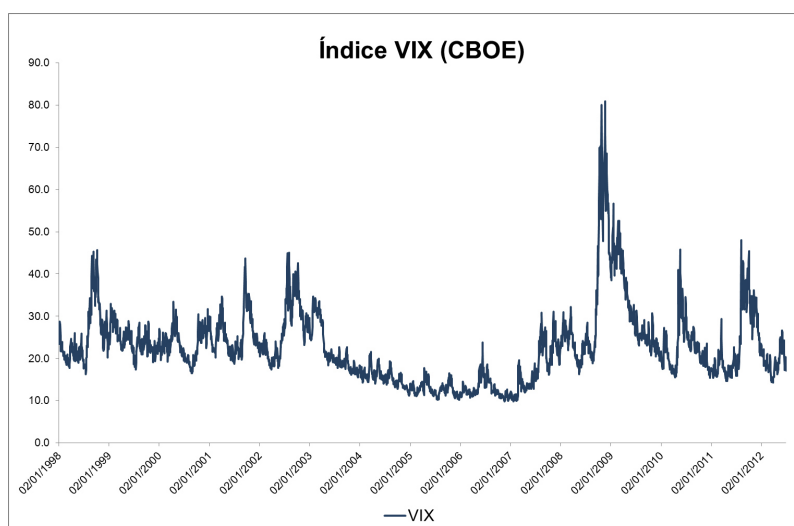


Gráfico 4.6

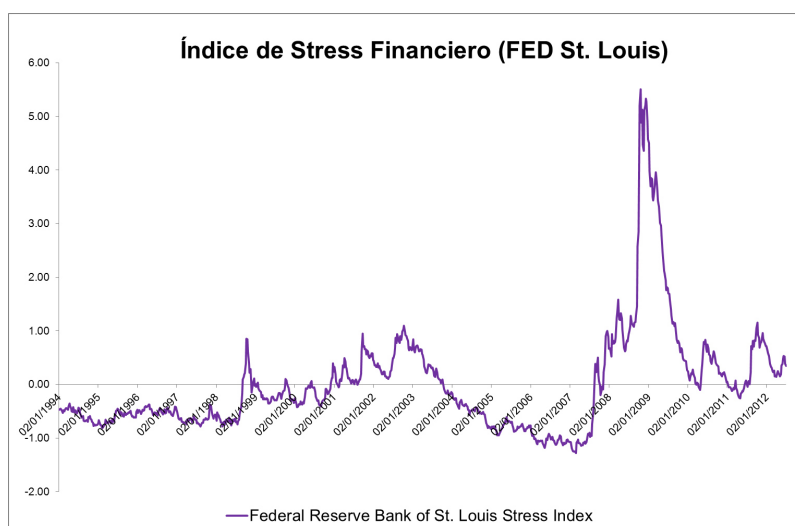


Gráfico 4.7

La inspección gráfica de ambos indicadores ratifica que los años recientes han estado dominados por una alta volatilidad en los mercados financieros, confirmando la hipótesis que surgía al analizar los movimientos de las acciones y commodities. Sin embargo, el debate de sus causas sigue sin arribar a un consenso mayoritario.

5. Conclusiones

Los episodios de pánico que desvelaron al mundo durante el desarrollo de la última crisis financiera sentaron las bases para que surja un cambio de paradigma en materia de política macroeconómica, dentro del cual la regulación de los mercados adquirió un papel sumamente relevante. La volatilidad de precios en activos financieros y commodities se convirtió en el nuevo flagelo a derrotar.

Con frecuencia, las teorías que exploran en las causas de la volatilidad apuntan al incremento de la actividad especulativa. Sin embargo, no ha podido comprobarse en forma fehaciente la conexión entre especulación y variabilidad de los precios. Lejos de ocasionar un perjuicio, la participación de más y más inversores abarata las coberturas y promueve un incremento en la liquidez que brinda a otros participantes del mercado una mayor capacidad para transferir sus riesgos.

Los debates que explican la volatilidad actual de los mercados en función de la psicología y el ánimo de los operadores omiten el hecho de que estos patrones de conducta no tienden al cambio. En otras palabras, parece forzado pensar que la “histeria” de los inversores sea mayor ahora que en el pasado.

Otras teorías culpan a los mercados de futuros de promover y acentuar la volatilidad. Sin embargo, estas instituciones surgieron justamente para brindar un mecanismo de cobertura ante cambios impredecibles en los precios de distintos activos. Por lo tanto, la variabilidad de los precios es anterior a su desarrollo y su finalidad es que quienes negocian aquellos instrumentos puedan combatirla.

Por último, la volatilidad se ha conectado con el sostenimiento de políticas gubernamentales que inducen cambios erráticos en los tipos de cambio, tasas de interés e inflación. Debido al papel preponderante de Estados Unidos en la economía mundial y su rol como formador de precios, la amplia mayoría de los activos cotizan en dólares. Los cambios que introduzca el país del Norte en su política monetaria a través de la Reserva Federal (FED) y los distintos estímulos que inyecte a su economía tendrán impacto sobre los mercados de commodities. Esta explicación cuenta con razonable sustento empírico, aunque debería complementarse con una gran diversidad de otros factores que intervienen en la formación de los precios mundiales, como el crecimiento del mundo emergente, las existencias mundiales de materias primas, el clima, los conflictos geopolíticos, etc.

Si el análisis se limita a estudiar la primera década del siglo XXI, la evidencia a favor de un incremento en la volatilidad no es concluyente utilizando las medidas estadísticas estándares, con la clara excepción de los saltos observados en 2008. En cambio, sí puede afirmarse que la volatilidad en los mercados accionarios y de commodities aumentó considerablemente en tiempos recientes cuando se adopta una perspectiva de más largo plazo, incorporando las décadas de 1980 y 1990.

Por último, cabe destacar que en los mercados de materias primas las fluctuaciones en los precios internacionales podrían no reproducirse a nivel doméstico. Esto dependerá del nivel de conexión que exista entre ambos mercados, ya que los gobiernos con frecuencia aplican políticas cambiarias, impositivas, monetarias que alejan los precios internos de las señales externas. Dado que esta situación es la norma en muchos países en desarrollo, hay que ser cautos a la hora de interpretar estas conclusiones.

Recibido: 05/09/12. Aceptado: 29/12/12.

NOTAS

- 1 Esta operación es una apuesta bajista que consiste en la venta de activos que no se poseen, con la expectativa de comprarlos en un momento futuro a un precio más bajo. Para ello el operador deberá depositar otros activos en concepto de garantía. En la práctica, funciona de forma similar a un préstamo de títulos valores, puesto que se paga una tasa de interés hasta que se cierra la operación.
- 2 Estimar la volatilidad en forma mensual tiene sus ventajas. Si se utilizan retornos diarios se corre peligro de sobreestimar su cálculo cuando los cambios de precios sólo responden a los diferenciales de "bid" y "ask".
- 3 Los mercados *over the counter* operan por fuera de las bolsas y consisten en una red de agentes vinculados por teléfono y computadora que no se reúnen físicamente y celebran contratos a plazo incorporándole todas las cláusulas que estimen convenientes. Naturalmente, el cumplimiento de estos compromisos no está garantizado.
- 4 Para los precios del petróleo, oro y maíz se tomó la posición más cercana del mercado de futuros correspondiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Blanchard, O., Dell'Ariccia, G. y Mauro, P. (2010). *Rethinking Macroeconomic Policy*. IMF Staff Position Note.
- Bodie, Z. y Merton, R. (2003). *Finanzas*. Pearson Prentice Hall, primera edición revisada.
- Brealey, R., Myers, S. y Allen, A. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. Ed. Mc Graw-Hill, novena edición en español.
- Doporto Miguez, I. y Michelena, G. (2011). *La volatilidad de los precios de los commodities: el caso de los productos*

- agrícolas*. Revista del Centro de Economía Internacional (CEI) del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación, número 19.
- Hull, J. (2009). *Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones*. Pearson Prentice Hall, sexta edición.
- Jacks, D., O'Rourke, K. y Williamson, J. (2009). *Commodity Price Volatility and World Market Integration since 1700*. NBER Working Paper No. 14748.
- Kendall, M.G., Bradford Hill, A. (1953). *The Analysis of Economic Time Series-Part I: Prices*. Journal of the Royal Statistical Society, volume 116.
- Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura - FAO (2011). *Tendencias recientes en los precios mundiales de los productos alimenticios básicos: costos y beneficios. Tendencias pasadas y futuras de los precios mundiales de los alimentos*. Capítulo del Informe: "El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2011".
- Pindyck, R. (2011). *Volatility and Commodity Price Dynamics*. Center for Energy and Environmental Policy Research. Massachusetts Institute of Technology (MIT), Cambridge, EEUU.
- Salice, M. (2011). *La volatilidad en los mercados internacionales de alimentos. Argumentos contra la regulación de los mercados internacionales*. Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación.

DISCAPACIDAD, MERCADO DE TRABAJO Y POBREZA EN ARGENTINA

Jorge Bellina Yrigoyen*

RESUMEN: Este trabajo estudia la situación de las personas con discapacidad en Argentina, cómo ha evolucionado y cómo se distribuye en relación al mercado de trabajo y la pobreza en distintas regiones del país. Emplea la escasa información disponible en el país y llega a resultados que están conformes a lo hallado en estudios referidos a otros países: la alta vinculación entre discapacidad y pobreza, los bajos niveles de empleo existentes donde hay una alta incidencia de la discapacidad. Aborda los problemas implicados en la medición de la discapacidad y las características más salientes del mercado de trabajo de las personas con discapacidad.

Palabras claves: discapacidad - mercado de trabajo - pobreza - medición de discapacidad

ABSTRACT: *Disability, the Labor Market and Poverty in Argentina*

This paper analyses the situation of the disabled in Argentina, tracing its development and the relationship between disability, the labor market and poverty in different regions of the country. Relying on the limited amount of information available, the paper arrives at similar conclusions to those reached by studies concerning other countries: that there is a close link between disability and poverty, and that there are areas with a high unemployment rate which also have a high disability rate. The study furthermore explores the difficulties in measuring disability and the main characteristics of the labor market for disabled population.

Key words: disability - labor market - poverty - measuring disability

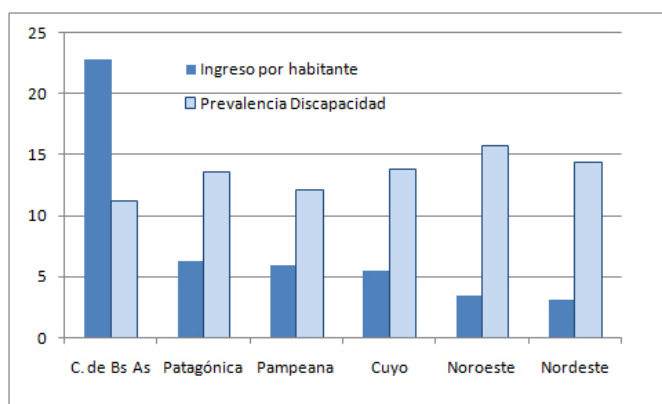
Se calcula que en el mundo hay más de mil millones de personas que sufren algún tipo de discapacidad, entre las cuales un 20% experimenta serias dificultades para su desenvolvimiento. En Argentina, según el censo del año 2010, las personas con discapacidad (PCD) definidas como las que tienen dificultades o “*limitaciones en las actividades diarias y restricciones en la participación, que se originan en una deficiencia (por ejemplo para ver, oír, caminar, agarrar objetos, entender, aprender, etc.) y que afectan a una persona en forma permanente para desenvolverse en su vida cotidiana dentro de su entorno físico y social, (por ejemplo en la educación, en la recreación, en el trabajo, etc.)*”¹ son 5,1 millones de personas, es decir el 12,9% del total de la población argentina. Esta cifra, por sí misma, demuestra que se trata de un grupo poblacional que por su magnitud es demasiado importante como para no merecer una atención especial en cuanto a estudios específicos sobre su problemática. Sin embargo tanto la información disponible como los estudios sobre esta población son por demás escasos.

* Jorge E. Bellina Yrigoyen es Licenciado en Economía graduado de la Universidad Nacional de Rosario, y profesor e investigador en UCEL. E-mail: jbellina@gmail.com

Distribución geográfica de la discapacidad en Argentina

En general puede decirse que, en todo el mundo, la prevalencia de la discapacidad tiene una visible vinculación con la pobreza, y nuestro país no es una excepción, esto puede observarse en el Gráfico N° 1, en el cual se muestra el ingreso por habitante y la prevalencia de la discapacidad por regiones del país, cuanto mayor es el ingreso promedio por habitante menor es la prevalencia de la discapacidad². Quedaría por establecer si la discapacidad es causa de la pobreza, si es al revés o en realidad se retroalimentan. A corto plazo la discapacidad podría conducir a la pobreza, por pérdida de ingresos, pero también, a mediano y largo plazo las condiciones precarias de vida podrían reproducir condiciones de discapacidad; de hecho según la OPS el 87% de los casos de discapacidad se adquieren después del nacimiento y están íntimamente relacionados con la pobreza. Algunas de las causas principales son: partos mal atendidos, desnutrición, insalubridad, vacunación incompleta, traumatismos, enfermedades mal atendidas y diagnósticos tardíos. A largo plazo se retroalimenta un *círculo vicioso pobreza discapacidad*.

Gráfico N°1



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CFI y Censo Nacional 2010

En el Gráfico N°1, llama la atención que tanto en la Ciudad de Buenos Aires como en la Región Pampeana haya una baja prevalencia de la discapacidad a pesar de ser poblaciones envejecidas, pues como se sabe la discapacidad aumenta con la edad. De hecho en nuestro país en el año 2010 los mayores de 60 años constituían el 47% del total de persona con discapacidad (PCD).

En consecuencia, lo que debiera esperarse es una menor prevalencia de la discapacidad en las regiones con poblaciones relativamente más jóvenes, como las de Noroeste y Nordeste, en las cuales, por el contrario, la prevalencia de discapacidad se encuentra en los niveles más altos del país. Estos datos estarían mostrando que en las regiones del norte del país la prevalencia de la discapacidad está más vinculada a la pobreza que a la edad avanzada. Esto podría significar que existen condiciones estructurales de largo plazo por las que en esas regiones la pobreza está dando lugar a tan altas tasas de discapacidad, que la pobreza es causa importante de discapacidad y, además, que el bajo porcentaje de personas

mayores de 65 años puede deberse a una menor esperanza de vida a su vez explicada por la extensión de la pobreza y la discapacidad (salvo que exista una migración masiva de los mayores de 65 años desde el NE y NO hacia las provincias más desarrolladas).

Evolución de la discapacidad en Argentina

Otro hecho que llama la atención es el gran aumento de la tasa de prevalencia de la discapacidad. Entre la primera encuesta de discapacidad realizada en el país, en el 2002-2003³, y el Censo Nacional del 2010, en el primer caso la tasa de prevalencia fue de 7,1% y en el segundo 12,9% (ver Cuadro N°1), es decir aumentó un 81,7%⁴. Es de interés indagar en los cambios metodológicos de ambas mediciones del INDEC a los que se pueda atribuir tan elevado crecimiento, o existen otras causas que lo expliquen al menos parcialmente (demográficas, económicas, etc.). Seguramente hay una subestimación en los resultados de la Encuesta Nacional de Personas con Discapacidad –ENDI-⁵. En cuanto a la prevalencia estimada para el año 2010 en Argentina (12,9%) está más en línea con los valores internacionales (pues el promedio mundial es 15%).

De aceptar como realistas los valores de ENDI, deberíamos aceptar también que la población con discapacidad en nuestro país ha estado creciendo al 11,3% anual y se duplica cada siete años, y lo ha hecho justamente en el período de mayor bonanza económica. El número de PCD, en apenas ocho años, habría pasado de 2,2 a 5,1 millones. Las regiones donde más habría aumentado la prevalencia de la discapacidad serían justamente las más pobres del país. El Cuadro N°1 tomando los valores de ambos censos refleja que la prevalencia en el NO pasó de 7,6% a 15,7% y en el NE se pasó de 6,6% a 14,4%; de ser ciertas estas cifras, un círculo vicioso discapacidad-pobreza se va potenciando en estas regiones. Es probable que los tamaños de muestra empleados complementariamente en ambos censos expliquen en parte tales aumentos. También es posible que existan otros factores que realmente desconocemos y sólo podemos conjeturarlos indirectamente a partir de otras informaciones complementarias.

Cuadro N°1

Región	(1) Ingreso/hab	(2) Prevalencia de Discapacidad 2010	(3) Prevalencia de Discapacidad 2002-2003	Aumento de la discapacidad (2)-(3)	Aumento de la discapacidad (2/3)x100
C. de Bs As	23,8	11,2	7,00	4,20	160,0%
Patagónica	12,7	13,6	6,90	6,70	197,1%
Pampeana	7	12,1	6,90	5,20	175,4%
Cuyo	6,3	13,8	8,90	4,90	155,1%
Noroeste	3,64	15,7	7,60	8,10	206,6%
Nordeste	3,62	14,4	6,60	7,80	218,2%
Total Nacional		12,9	7,10	5,80	181,7%

Fuente: Elaboración propia en base a CFI e INDEC.

El vínculo entre la discapacidad y la pobreza: el mercado de trabajo

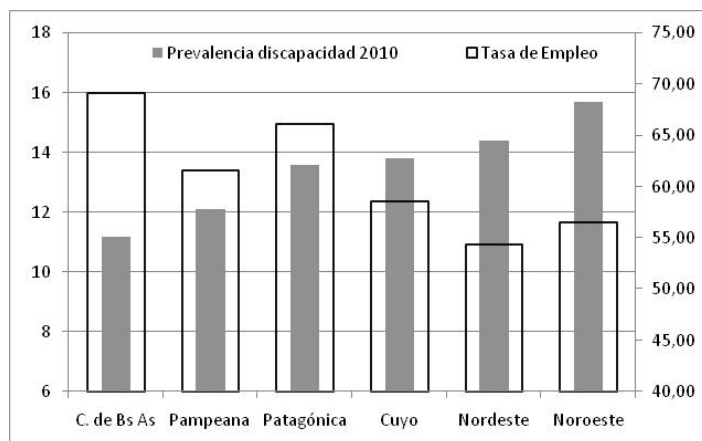
Existe abundante evidencia empírica, en publicaciones internacionales, respecto a que la discapacidad y la pobreza tienen una vinculación muy estrecha, y de que las menores tasas de participación en el mercado laboral es uno de los caminos más importantes a través del cual la discapacidad puede conducir a la pobreza. Las evidencias muestran que las personas con discapacidad tienen mayores tasas de pobreza que las personas sin discapacidad y que *“la mayor parte de la población en edad de trabajar que sufren pobreza a largo plazo tienen una discapacidad”*⁶, esto ha quedado demostrado tanto en estudios que han utilizado mediciones a corto plazo de pobreza y discapacidad como de aquellos que toman datos de largo plazo. Es interesante conocer que *“la relación entre la pobreza a largo plazo y la discapacidad a largo plazo es mucho más fuerte que la relación entre discapacidad y pobreza en un solo año”*⁷; este resultado es interesante porque la pobreza a largo plazo es un mejor indicador del bienestar de la población.

En el mundo las personas con discapacidad tienen mayores probabilidades de ser pobres: *“el 82 por ciento de las personas con discapacidad vive bajo la línea de pobreza; el 20 por ciento de todas las personas que viven con menos de 1 dólar por día en todo el mundo, sufren discapacidades”*⁸, y en forma análoga a otros pobres, las PCD casi no tienen acceso a la educación y a la formación que podrían ayudarlos a mejorar su productividad y capacidad para conseguir empleo e ingresos.

La evidencia señalada en el apartado anterior, sustentaría una preocupación por el posible agravamiento de la pobreza entre las PCD de las regiones NO y NE de nuestro país. Los altos niveles de discapacidad en estas regiones muestran una vinculación, en sentido contrario, con las bajas tasas de actividad⁹ y de empleo¹⁰ imperantes en las mismas. Según el último Censo Nacional (2010) las más bajas tasas de actividad del país estaban en Santiago del Estero (55,9%), Formosa (56,4%), Corrientes (56,4%) y Chaco (57,5%); estas regiones también presentaban las tasas más bajas de empleo del país: la provincia de Santiago del Estero (52,4%), Formosa (53,8%), Corrientes (53,1%) y Chaco (54,4%). Las provincias del NE y NO son, por añadidura, aquellas donde menos creció la tasa de empleo entre el 2001 y 2010. La situación del mercado de trabajo en estas regiones, sumada a las estadísticas de educación y salud, dejan mucho que desear y todo colaboraría para hacer más difícil la integración en el mercado laboral de la población discapacitada.

Es decir, donde hay mayor proporción de PCD allí las dificultades para encontrar empleo son también mayores, y es más difícil salir de aquel círculo vicioso. Lo comentado puede corroborarse en el Gráfico N°2, son las regiones NO y NE las que tienen las mayores tasas de discapacidad y a su vez las menores tasas de empleo; por el contrario donde mayores son las tasas de empleo menores son las tasas de discapacidad.

Gráfico N°2



Elaboración propia en base al INDEC

Lamentablemente no existen en el país estadísticas disponibles sobre los niveles de ocupación de las PCD, son estadísticas difíciles de obtener aun en países de desarrollo mediano¹¹. Como se señaló, los diversos estudios existentes dan cuenta de que, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, las personas en edad laboral con discapacidades experimentan tasas de empleo significativamente más bajas y tasas de desempleo mucho mayores que las personas sin discapacidad (ver Cuadro N°2).

Si bien esta situación se presentaría grave en el NE y NO, por ello no se debe suponer que ocurre todo lo contrario en regiones como la pampeana, patagónica y la Ciudad de Buenos Aires, por el simple hecho de tener los mejores indicadores (menor prevalencia de la discapacidad y mejores niveles de educación y empleo); seguramente en estas regiones también se dé un trato desigual a las PCD, puesto que se trata de un fenómeno casi universal.

El reconocimiento de esta situación de discriminación ha llevado a que en el Artículo 27 de Trabajo y Empleo de la Convención de Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad¹² (CDPD) se declare que “*Los Estados Partes deben promover el ejercicio del derecho al trabajo y adoptar medidas pertinentes, entre otras cosas, para promover el empleo en el sector privado y velar por que se realicen ajustes razonables en el lugar de trabajo. Los Estados Partes deben emplear a personas con discapacidad en el sector público.*” La CDPD también prohíbe toda forma de discriminación en el empleo, promueve el acceso a la formación profesional, oportunidades de auto-empleo, y pide ajustes razonables en el lugar de trabajo, entre otras disposiciones.

No obstante estas declaraciones, que han sido acompañadas por cambios en las legislaciones de los países firmantes, existen muchos factores que están más allá de las buenas intenciones y que inciden de hecho en el funcionamiento del mercado laboral para las PCD: las diferencias de productividad, imperfecciones del mercado de trabajo vinculadas con la discriminación y el prejuicio, desincentivos creados por los sistemas de prestaciones para discapacidad, etc. Esto muestra que queda mucho por hacer para solucionar las “imperfecciones del mercado” de trabajo y fomentar el empleo de las

DCD, promoviendo por ejemplo una mayor participación del sector privado a través de asociaciones con los empleadores, los empleados y las organizaciones de personas con discapacidad.

Cuadro N°2

País	Año	Tasa de ocupación específica de discapacitados (1)	Tasa de ocupación general (2)	Ratio de ocupación (1/2)
Suiza	2003	62,2	76,6	0,81
Noruega	2003	61,7	81,4	0,76
Canadá	2003	56,3	74,9	0,75
México	2003	47,2	60,1	0,79
Alemania	2003	46,1	64,8	0,71
Zambia	2005	45,5	56,5	0,81
Austria	2003	43,4	68,1	0,64
Malawi	2003	42,3	46,2	0,92
Australia	2003	41,9	72,1	0,58
Holanda	2003	39,9	61,9	0,64
Reino Unido	2003	38,9	68,6	0,57
EEUU	2005	38,1	73,2	0,52
India	2002	37,6	62,5	0,61
Peru	2003	23,8	64,1	0,37
Japón	2003	22,7	59,4	0,38
España	2003	22,1	50,5	0,44
Polonia	2003	20,8	63,9	0,33
Sud Africa	2006	12,4	41,1	0,30

Fuente: Informe Mundial sobre discapacidad OMS-Banco Mundial 2011

Si se reconoce que hay “imperfecciones de mercado” puede ser adecuado reemplazar las políticas compulsivas con políticas que se basen en las fuerzas del mercado, la competencia y la responsabilidad individual y empresaria. Es decir, con respecto a las políticas de empleo para personas con discapacidad se puede intentar pasar de la actual “política de bienestar” y evolucionar hacia una “política económica reguladora” de un mercado imperfecto.

¿Por qué las PCD deben incorporarse al mercado laboral?

Para dar respuesta a la pregunta debemos partir del reconocimiento de la existencia de un *círculo vicioso discapacidad-pobreza* que está documentado en muchos países,

como por ejemplo en EEUU: “*Las características socioeconómicas y demográficas de las personas con discapacidad sugieren que, como grupo, no es probable que les vaya bien en términos de remuneraciones en el mercado laboral. Su vínculo con el mercado laboral es más débil que el de las personas sin discapacidad, y son propensos a trabajar menos horas y ganan menos por hora a causa de sus desventajas. Además, sus otras características del capital humano, como la edad, la educación y la raza sugieren que sus ingresos son relativamente bajos. Estas características constituyen una receta para altos índices de pobreza*”¹³.

Reconocido este problema, el segundo paso es aceptar que, para que las PCD puedan romper el círculo vicioso, deberían tener acceso a un trabajo que les permita proveerse de los medios de subsistencia. Sólo de este modo ellos y sus familias podrían superar la exclusión y romper algunos eslabones de tal círculo. El problema no es fácil de resolver, pues debemos admitir que quienes demandan trabajadores, piensan o se dan cuenta que los trabajadores con discapacidad (TCD) no tienen conocimiento ni adiestramiento suficientes, por lo tanto tienen una baja productividad y la demanda de este tipo de trabajadores tiende a ser menor. A esto podría replicarse con el hecho de que los TCD a menudo poseen los conocimientos necesarios, alta lealtad y bajas tasas de ausentismo, que pueden más que compensar sus desventajas; ello lo atestiguan buen número de empresas que encontraron rentable contratar a personas discapacitadas. Si bien no todos los empresarios piensan lo mismo, este asunto está sujeto aún a controversia y es un punto a considerar con seriedad¹⁴.

De todos modos, existen buenas razones para responder afirmativamente a la pregunta de por qué debe fomentarse la participación de las personas con discapacidad en el mercado de trabajo. Para empezar, el hecho de que las personas con discapacidad se comprometan a trabajar puede contribuir a elevar el Producto Bruto Interno (PBI). A título ilustrativo, un estudio del Banco Mundial calculaba hace poco más de una década (año 2000) que el Producto Bruto Mundial perdido cada año, por el desaprovechamiento de la productividad potencial de las PCD, oscilaba entre 1,37 y 1,94 billones de dólares¹⁵. Más recientemente, para el Reino Unido, se ha calculado que su economía generaría unos 13.000 millones de libras esterlinas adicionales si la tasa de empleo de las PCD fuera similar a la media nacional, y que, para el año 2020, la economía del Reino Unido podría aumentar en los siguientes 30 años en unos 35.000 millones de libras si los conocimientos técnicos de las personas con discapacidad se desarrollaran hasta alcanzar los mejores niveles mundiales¹⁶. Otro estudio halla que los costos macroeconómicos relacionados con la exclusión de las personas con discapacidad del mercado laboral, en porcentaje del PIB de 2006, se encuentran entre el 3% del PBI en Vietnam, el 4,6 % en Tailandia, 4,2% en China y 7% para Sudáfrica¹⁷. Al aporte de las PCD al PBI, debería sumarse los menores gastos realizados por el sector público manteniéndolos en inactividad, y menores gastos por menor deterioro en sus condiciones de salud atribuibles a una vida activa. Podríamos hablar de un doble dividendo, equivalente a lo que se conoce como medicina preventiva.

Segundo, el hecho de obtener un ingreso por su trabajo, no sólo les reporta beneficios personales a las PCD (materiales, morales, espirituales, mejoras en la autoestima y salud mental, etc.) sino que mejoran sus relaciones con su entorno social. De hecho, lo

que precisamente se persigue con el reconocimiento de sus derechos humanos es la posibilidad de que puedan elegir libremente qué dirección darle a sus vidas, para desarrollar sus talentos y capacidades al máximo, consolidando un sentido de dignidad en las PCD. Todo lo cual fortalece la cohesión social.

Por último, el escenario al que nos enfrentaremos de aquí en más, es el de un mundo en el que el número de PCD en edad de trabajar irá en aumento, debido a varios factores, uno es el crecimiento de las enfermedades crónicas, otro la mejora en las tecnologías de salud y de rehabilitación, que preservan y prolongan la vida; otro es el envejecimiento de la población. Todo indica que aumentará la prevalencia de la discapacidad. En vista de este escenario, la mejor salida es pensar vías para su integración al mercado laboral. No obstante, debe quedar claro que factores como el envejecimiento de la fuerza de trabajo, especialmente en los países más desarrollados, significará que una creciente proporción de su fuerza se verá afectada por discapacidades relacionadas con la edad y por lo tanto, el empleo efectivo y la retención de personas con discapacidad afectará cada vez más su productividad nacional, especialmente en aquellas economías con escasas competencias técnicas y laborales.

Características del mercado de trabajo de los TCD

Por el lado de la oferta, los TCD se enfrentan con cada vez mayores costos para trabajar. Por un lado, el mayor tamaño de las ciudades, la necesidad de largos desplazamientos a los lugares de trabajo, la falta de adecuación (barreras), el tránsito y la falta de seguridad, requieren más esfuerzos y cuidados para llegar al lugar de trabajo y también para realizar sus tareas. Por otro lado la existencia de subsidios por discapacidad, otorgados por el sector público, mientras más generosos sean, elevarán más el *salario de reserva* (o mínimo que estará dispuesto a aceptar un TCD para decidirse a trabajar), pues mayor será su costo de oportunidad por ir a trabajar (la suma de los beneficios monetarios, cobertura de atención médica, etc. que puede perder si acepta un empleo pueden ser mayores al salario que puede percibir). Es así que el salario más bajo que un TCD estará dispuesto a aceptar para ir a trabajar (el denominado *salario de reserva*) probablemente será más alto que el de una persona sin discapacidad. Resumiendo, cuanto mayores sean las dificultades a las que se enfrenten y mayores las prestaciones sociales, más a la izquierda estará su curva de oferta de trabajo¹⁸.

Un aspecto a resaltar es la conducta de la oferta de trabajo ante oscilaciones en el nivel de actividad económica y es que, además de una más baja tasa de participación en la fuerza laboral, la tasa de desempleo de los TCD es sustancialmente mayor que la de los trabajadores sin discapacidad. Este patrón refleja la mayor probabilidad de que los trabajadores menos productivos, incluidos los trabajadores que son percibidos como menos productivos debido a una discapacidad visible, pueden correr mayor riesgo de perder sus puestos de trabajo en una recesión. Estos trabajadores también son más propensos a experimentar menores ingresos en una recesión, lo que lleva a la retirada de la fuerza de trabajo si los beneficios por incapacidad proporcionan un piso en el salario de reserva de los TCD. Cuanto más inestable sea una economía menor será la participación de los PCD en el mercado de trabajo.

Por el lado de la demanda, es de suponer que una afección de la salud puede hacer a un TCD menos productivo, sobre todo si el ambiente donde trabaja no está acondicionado para darle cabida. En tales circunstancias, cabe esperar que a la persona se le ofrezca un salario más bajo.

Muchas experiencias muestran que la carencia de competencias laborales continúa siendo un obstáculo para la contratación de TCD; por ejemplo, en Tailandia, entre 1996 y 1998, el servicio público de empleo no pudo cubrir más de 9.000 vacantes de empleo previstas para personas con discapacidad, ya que no se encontraron candidatos debidamente calificados para desempeñarse en los puestos vacantes; algo parecido ocurrió en Alemania, donde la *cuota* establecida por ley se redujo del 6% al 5%, porque el número de PCD que tenían una formación profesional resultaba insuficiente para cubrir los empleos disponibles¹⁹. En Argentina también existen estos cupos, de 4% en la Administración Pública Nacional y de 5% en la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, sin embargo el grado de cumplimiento sólo llega a 0,48% en el primer caso y 0,32% en el segundo²⁰, aunque desconocemos los motivos por los cuales no fueron cubiertos los cupos, podría suponerse que es debido a la falta de competencia laboral de los aspirantes, ya que legalmente se prevén penas por incumplimiento de deberes de los funcionarios públicos²¹.

Los efectos de una discapacidad en la productividad son muy difíciles de calcular y demostrar, ya que dependen de variables tales como la naturaleza de la discapacidad, el entorno laboral y las tareas requeridas en los puestos de trabajo de las distintas empresas y en distintos sectores de la economía. Por ejemplo, una persona ciega podría tener dificultades para operar en el sector industrial una máquina de taladrar, pero en el sector servicios podría no enfrentar ningún impedimento que afecte su productividad, por ejemplo como operador telefónico, visitador médico, masajista, agente de seguros, periodista, músico, afinador de pianos, abogado, locutor, telemarketer, etc. Una investigación realizada entre los empleadores australianos mostró que los TCD alcanzaban resultados inferiores a los demás con respecto a ciertos factores de productividad (velocidad y precisión), pero que los superaban con respecto a otros factores (asistencia y licencia por enfermedad), así como respecto de factores relacionados con la conservación del personal (contratación, seguridad y costos de seguros)²².

En una empresa del sector primario (agricultura, minería, etc.) la mayoría de los puestos de trabajo pueden implicar trabajos manuales pesados, que pueden no ser capaces de realizar aquellos individuos que tienen limitada la capacidad para caminar o cargar objetos pesados. Y si pudieran desarrollar tales tareas, a pesar de su discapacidad, seguramente recibirían un salario menor simplemente debido a la presencia de discriminación. La discriminación existe, aunque sea de manera infundada, especialmente en contra de las mujeres con discapacidad, quienes se enfrentan a una doble discriminación en la educación, la formación y el empleo, que se manifiesta en todas las culturas y en todos los niveles de desarrollo.

Resumiendo, un costo de oportunidad más alto para el TCD y una menor productividad percibida por quien demanda trabajadores (los empleadores están dispuestos a pagar un menor salario), disminuyen simultáneamente la oferta y la demanda en el mercado de trabajo de las PCD. Es de esperar pues que se trate de un mercado pequeño,

en el que se contraten muy pocos trabajadores, por eso las probabilidades de conseguir empleo para un discapacitado son menores que para un no discapacitado.

Problemas de registro estadístico e interpretación de las tasas de prevalencia y ocupación

Una característica saliente del mercado de trabajo para los TCD, es que no cuenta con información suficiente y de calidad. Según una encuesta realizada por la OIT en el año 2003 en 111 países, el 15% de ellos no disponían de ninguna información sobre el empleo de la población discapacitada, la misma está disponible de modo sistemático sólo en los países desarrollados. Esta falencia puede deberse a la falta de interés de las autoridades, que priorizan otros asuntos, pero también a que es muy difícil lograr una definición de discapacidad que pueda aplicarse universalmente, ya que en todos los países, y en la mayor parte de sus dependencias administrativas, se suele trabajar con diferentes conceptos de discapacidad.

Los intentos de medir estadísticamente la discapacidad han de tener en cuenta que se trata de un concepto bastante relativo. Por lo general las estadísticas sistemáticas se obtienen de la información proveniente de los beneficiarios de las ayudas estatales, de conformidad con sus propias definiciones legales. Es muy probable que algunas PCD no se asuman como tales y se nieguen a estar incluidas en las estadísticas oficiales, en otros casos puede ocurrir lo contrario, aceptan su inclusión como medio de obtener ayuda estatal en complicidad con los funcionarios. Además, ocurre que la mayoría de las personas tienen algún tipo de limitación funcional, pero que a pesar de su deficiencia no se consideran PCD, esto genera una serie de problemas. Quienes elaboran las estadísticas ¿deben censar entre las PCD a quienes no se identifican a sí mismas como tales, o solamente a quienes ya están registrados como discapacitados?

Lo señalado anteriormente constituye también un problema para quienes analizan estas estadísticas y para quienes formulan las políticas públicas correspondientes. Las diferentes legislaciones pueden dar lugar a distintas tasas de prevalencia. Por ejemplo en el Reino Unido, muchas personas discapacitadas evitan ser registradas oficialmente en las estadísticas, porque tienen poco para ganar con las ayudas estatales. Distinto es el caso de países como Alemania y Francia, donde existe un sistema de cuotas (número de PCD que deben ocupar la nómina de trabajadores) y de multas a quienes no las cumplan, con el fin de garantizar el acceso de las personas discapacitadas al mercado de trabajo, esta situación ha dado lugar a un aumento considerable del número de TCD. Muchos de estos trabajadores no se habrían registrado como PCD si la legislación no hubiera sido tan benevolente.

Para atenuar este tipo de conductas, en algunos países la legislación hace distinciones entre la discapacidad como estado temporal o permanente, ofrecen a las PCD ventajas o privilegios específicos, que se limitan al período que dura la desventaja reconocida. Si la desventaja desaparece mediante acciones correctoras o terapéuticas, se pierden los privilegios; es posible que una persona haya completado de manera exitosa un proceso de rehabilitación, luego del cual haya logrado recuperar las capacidades funcionales perdidas, y como consecuencia pierda todos sus derechos a las prestaciones por discapacidad y demás tipos de ayuda.

En aquellos países que ofrecen privilegios duraderos para compensar desventajas reales o hipotéticas de la discapacidad, tal práctica ha dado lugar al desarrollo de una categoría de discapacidad legamente reconocida que implica elementos de “discriminación positiva”. Tales privilegios suelen aplicarse incluso a quienes ya no los necesitan realmente porque están social y económicamente bien integrados o, incluso, fuera del plan de prestaciones. En estos países el número de PCD tiende a aumentar. Entonces los incentivos distorsionados dan lugar a un problema denominado *riesgo moral*: las supuestas PCD tienen información privada acerca de su propia condición de salud y de los beneficios sociales que honestamente les correspondería recibir, pero como los sistemas de control fallan y son otras las personas que soportan los costos de los cuidados y las ayudas (monetarias o en especie) que se le da a la PCD, esta no se esforzará por conseguir un empleo ni por recuperarse definitivamente de la enfermedad que lo aqueja, incluso podría llegar a estar en condiciones de trabajar pero preferirá acogerse a la ayuda estatal por sentirse más seguro con ella. El ingreso que podría obtener trabajando sería percibido como inestable e inseguro en comparación a una ayuda estatal de menor monto pero más segura. En su perspectiva, el acceso a la protección social le permite reducir ampliamente la probabilidad de ser pobre. La idea que deseamos remarcar es que la tasa de prevalencia por discapacidad dependerá de los incentivos que contenga cada legislación. Las ideas desarrolladas hasta este punto pueden servir para explicar, parcialmente, por qué pudo haber crecido tanto el número de PCD en Argentina, especialmente en las regiones NO y NE.

La relación entre las prestaciones a la discapacidad y la tasa de empleo

La prevalencia de la discapacidad entre la población en edad de trabajar es probable que sea afectada por una variedad de factores económicos, según la etapa del ciclo económico en que se encuentre la economía, por ejemplo durante los períodos de recesión cuando aumenta el desempleo, o de cambios en la estructura de la demanda que afecte a determinadas industrias o regiones, muchos trabajadores pueden ser vistos como incapaces de obtener un empleo y por lo tanto se les puede dar el status de PCD como una forma de concederles un subsidio por desempleo. Esto puede formar parte de una política de atenuación de los efectos del desempleo o simplemente complicidades de funcionarios que encuentran en este mecanismo una forma de conseguir ingresos suplementarios para sus empleados, e incluso una forma de sostener adhesiones políticas para los períodos electorales.

En el caso de Argentina, los programas de Pensiones no Contributivas (PNC) y asistenciales brindan prestaciones monetarias relativamente homogéneas de alrededor de 250 dólares mensuales (entre 1.000 a 1.200 pesos) en forma focalizada, para enfrentar los riesgos de vejez, discapacidad e invalidez. Llegar a obtener un certificado de discapacidad, Certificado Único de Discapacidad (CUD) es importante porque constituye una vía de acceso a otras prestaciones del sistema de protección social, acceso a la cobertura integral de las prestaciones básicas de habilitación y rehabilitación, a la cobertura integral de medicación, facilita la realización de gestiones, tales como el pase libre en el transporte público de pasajeros, la obtención del símbolo internacional de acceso para el automóvil (logo) y la exención de la patente, además de la gestión de libre tránsito y

estacionamiento. Además otorga acceso al Régimen de Asignaciones Familiares de la Anses y a la obtención de franquicias para la compra de automotores, obtención de exenciones de algunos impuestos, ventajas para obtener empleo en la administración pública, etc. Las ventajas del CDU son un incentivo para registrarse como discapacitado lo cual podría aumentar la tasa de discapacidad y reducir la tasa de empleo.

Las pensiones por invalidez son, por su número y monto, la parte más importante de las PNC, representan alrededor del 60% de las PNC y aproximadamente 1.730 millones de dólares²³. Debido a las prioridades fijadas para su otorgamiento, el objetivo principal de esta política consiste en promover el acceso a derechos de personas y familias, en situación de vulnerabilidad social, mediante la asignación de pensiones que no requieren de aportes para su otorgamiento. Las pensiones por invalidez están dirigidas a quienes se encuentran incapacitados en forma total y permanente, estas pensiones son vitalicias en tanto se mantengan las condiciones que dieron lugar a su otorgamiento. Se presume que la incapacidad es total cuando la invalidez produzca, en la capacidad laboral, una disminución del setenta y seis por ciento o más. En teoría, para acceder a los beneficios de una pensión, el interesado se debe acercar con su DNI al Centro de Atención local más cercano. Luego, completar la encuesta socio-económica mediante la cual un trabajador social, matriculado y avalado por autoridad competente, realizará un estudio socio ambiental solicitando la documentación que respalde y acredite el cumplimiento de los requisitos. Si bien existen evidencias de que no siempre se cumplen todos los requisitos, resulta muy difícil estimar cuán extendidas están estas prácticas irregulares²⁴.

Sin embargo estos no son los únicos montos que se destinan a las PCD, otro programa importante es el que manejaba la Administración de Programas Especiales (APE) recientemente reemplazado por el Sistema Único de Reintegros (SUR), organismo estatal que maneja alrededor de 230 millones de dólares anuales de las obras sociales, que son destinados a pacientes con tratamientos de alta complejidad²⁵, este organismo se nutre con un Fondo Solidario de Redistribución, que recibe aportes de los salarios de los afiliados. Se encarga de cubrir terapias costosas y divide sus fondos en la cobertura de tratamientos y medicamentos de alta complejidad, como oncológicos y de VIH (63%), trasplantes (6%) y discapacidad (3%). Otro tanto debe ser aportado por los niveles de gobierno provinciales y municipales, cuyos montos desconocemos.

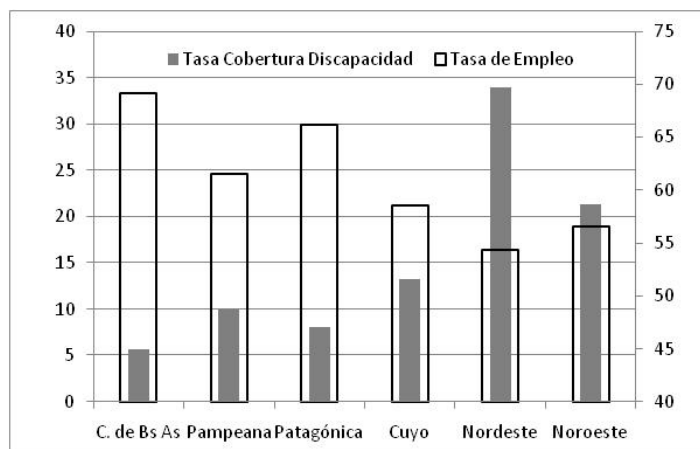
Conocer la cobertura de la discapacidad tampoco es fácil, según el Boletín Estadístico de la Seguridad Social²⁶ el número de pensiones por invalidez asciende a 716 mil personas, pero en el proyecto del Presupuesto nacional del 2012 se plantea llegar a la meta de 666.994 pensiones por invalidez.

En este trabajo tomamos como cierta la información del Boletín²⁷, analizando la misma surge que la tasa de cobertura por discapacidad promedió el 14% (definida como el porcentaje de PCD que perciben una pensión por invalidez). El 86% restante no recibe esta ayuda del Estado. Las cuatro provincias que mayor cobertura tienen son Formosa (45,7%), Chaco (35,6%), Misiones (34,1%), y Santiago del Estero (28,9%); las cuatro con menor cobertura son Tierra del Fuego (3,1%), Santa Fe (5,4%), Ciudad de Buenos Aires (5,6%) y Santa Cruz (6,5%).

Observando el Gráfico N°3, un análisis por regiones refleja que tanto el NE como el NO tienen las mayores tasas de cobertura y también son los lugares donde menores

tasas de empleo hay. En general se nota que donde hay menores tasas de cobertura hay mayores tasas de empleo, en parte esto podría mostrar que las pensiones pueden estar jugando un papel sustituto de los de subsidio al desempleo y de prestaciones de seguridad social, al que no tendrían derecho buena parte de los trabajadores por la alta tasa de empleo informal y los exiguos recursos destinados a los subsidios por desempleo propiamente dichos.

Gráfico N°3



Fuente: Elaboración Propia en base a INDEC y Ministerio de Trabajo

Conclusión

Es difícil sacar conclusiones detalladas y definitivas sobre la realidad del mercado de trabajo de las PCD en Argentina. Sin embargo es posible afirmar que la discapacidad está muy vinculada a la pobreza, especialmente en las regiones NE y NO, donde es posible que se haya arraigado un círculo vicioso discapacidad-pobreza. También que las tasas de empleo son menores donde hay mayores tasas de discapacidad; puede sospecharse que la incidencia de los beneficios de las PNC en las tasas de empleo y actividad, tiene el sentido de incentivar la deserción en el mercado de trabajo y de aumentar el número de personas que se registran como PCD.

Estos resultados estarían en línea con otros hallazgos obtenidos en países de mayor desarrollo. Sin embargo los resultados logrados a partir de las estadísticas oficiales no pueden ser concluyentes debido a dos razones: son escasas y también inexactas. Dada la magnitud de la población con discapacidad en el país se debería disponer de mucha más información que la existente, lo cual no sería más que cumplir los compromisos asumidos por el país con la ratificación de la CDPD. Por lo expresado tampoco sorprende la carencia de estudios sobre el particular, al menos desde una perspectiva económica, ya que sin datos es poco lo que se puede decir. Esto atenta contra la planificación, y la puesta en marcha de políticas públicas eficaces referidas a esta problemática.

Recibido: 27/11/12. Aceptado: 04/02/13.

NOTAS

- 1 Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Resultados definitivos, Serie B N° 2. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Buenos Aires, octubre de 2012
- 2 El ingreso por habitante está expresado en miles de pesos de 1993, y la prevalencia está expresada en porcentajes, es el número de PCD cada 100 habitantes. El ingreso por habitante se calculó en base al Producto Bruto Geográfico (PBG) de cada provincia calculado por el Consejo Federal de Inversiones (CFI). Alternativamente, utilizando el PBG estimado por la CEPAL se obtienen similares resultados. La composición de las regiones en este trabajo es la misma que se emplea en el Censo Nacional 2010. Cuyo: Mendoza, San Juan y San Luis. Metropolitana: Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 Partidos del Gran Buenos Aires. Nordeste: Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. Noroeste: Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. Pampeana: Interior de la provincia de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe. Patagónica: Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.
- 3 El ENDI es la “Encuesta Nacional de Personas con Discapacidad, 2002-2003 (Complementaria del Censo 2001). En la que se definió la condición de discapacidad de manera similar al censo del 2010: “la discapacidad es toda limitación en la actividad y restricción en la participación, que se origina en una deficiencia y que afecta a una persona en forma permanente para desenvolverse en su vida cotidiana dentro de su entorno físico y social”. Ver “Aquí se cuenta - La población con discapacidad en Argentina”. Número 14 - Diciembre 2004. INDEC
- 4 En el Cuadro N°1, el ingreso por habitante está expresado en miles de pesos de 1993, son datos del CFI. La prevalencia está expresada en porcentajes, es el número de PCD cada 100 habitantes, datos elaborados en base a ENDI 2002-2003 y el Censo Nacional del 2010.
- 5 Para aquél período, en censos similares del año 2001, que registraban las deficiencias y limitaciones en la actividad, daban para otros países valores superiores: EEUU 19,3%; Canadá 18,5%; Reino Unido 17,6%.
- 6 Peiyun She y Gina A. Livermore (2006). “*Long-Term Poverty and Disability Among Working-Age Adults*”. Rehabilitation Research and Training Center on Employment Policy for Persons with Disabilities, Cornell University, Ithaca, NY. En este trabajo muestran que entre las personas entre 26 y 61 el 81,5% no tenía ninguna discapacidad y constituían el 62% de los pobres, en tanto que las PCD eran el 18,5% del total de la población y el 38% de los pobres. La presencia de este fenómeno ha sido documentado en muchos trabajos de la OIT, para muchos otros países.
- 7 Ver Peiyun She y Gina A. Livermore Op. Cit. En éste trabajo hallan que las medidas a largo plazo sobre discapacidad tienen una propensión a ser mejores predictores de la pobreza a largo plazo. Ver: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1224&context=edicollect>
- 8 Oficina Internacional del Trabajo Ginebra (OIT) “*Calificaciones para la mejora de la productividad, el crecimiento del empleo y el desarrollo*” Informe V en Conferencia Internacional del Trabajo, 97.a reunión, 2008. Pág.110.
- 9 La tasa de actividad relaciona la parte de la población que está ocupada o está buscando trabajo (PEA) con respecto a la población total PT: $(PEA/PT) \times 100$.
- 10 La tasa de empleo relaciona la población ocupada (Ocup) con la población total (PT): $(Ocup/PT) \times 100$.
- 11 La escasez de información ha dado lugar a que la ONU, en Asamblea General, especialmente en sus resoluciones 63/150 (período 2008_2009) y 64/131 (período 2009_2010), haya destacado la importancia de mejorar los datos y las estadísticas relativos a la discapacidad, en consonancia con la legislación nacional, de manera que sean comparables tanto en el plano internacional como en el interno a los efectos de diseñar, planificar y evaluar políticas desde la perspectiva de la PCD; y ha instado a los Gobiernos a que cooperen. <http://www.un.org/spanish/disabilities/default.asp?navid=48&pid=564>
- 12 La «*Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas*» CDPD, es el primer Tratado de Derechos Humanos del siglo XXI. Tras un período de 4 años de negociaciones (2002 – 2006), fue aprobado por la Asamblea General de Naciones Unidas con fecha 13 de diciembre del 2006. El Estado Argentino ratificó este tratado en el 2/9/2008, en junio de ese mismo año promulgó la Ley Nacional N° 26.378 que aprueba la Convención. Debe tenerse en cuenta que, en el marco de la Constitución Argentina, tales tratados internacionales están por encima de toda la legislación nacional y debe por tanto respetarlos.
- 13 Haveman R. and Wolfe Barbara “The economics of disability and disability policy”, en Cap.18 de Handbook of Health Economics. Volumen 1B. Editado por Anthony J. Culyer y Joseph P. Newhouse. North-Holland. Oxford UK. 2007. Pág.1008.
- 14 Existen estudios que demuestran que los empleadores no sólo han expresado actitudes más favorables hacia el empleo de personas con discapacidades severas, pues vieron que los TCD son trabajadores confiables y productivos, que pueden interactuar socialmente fomentando actitudes positivas por parte de sus compañeros de trabajo. Incluso surge que aquellos empresario que tenían una mayor proporción de TCD en su planta de personal eran quienes más predisuestos estaban para volver a contratarlos, estos son resultados de estudios realizados con muestras de 500, incluso mil empresas hechas en EE UU. Ver al respecto: Darlene D. Unger. “Employers’ attitudes toward persons with disabilities in the workforce: myths or realities?” Focus on Autism and Other Developmental Disabilities. VOLUME 17, NUMBER 1, Spring 2002. <http://www.worksupport.com/documents/>

- proed_employersattitudes.pdf del 12/11/2012
- 15 Metts, R. L. 2000. *Disability issues, trends and recommendations for the World Bank* (Washington, D.C., Banco Mundial). Pág.5.
 - 16 Evans, S. 2007. *Disability, skills and work: Raising our ambitions*. Documentopublicadopor the Social Market Foundation. Disponible en: <http://www.smf.co.uk/assets/files/publications/Disability,%20skills%20and%20work.pdf> (21/11/2012)
 - 17 Buckup S. *The price of exclusion: the economic consequences of excluding people with disabilities from the world of work*. Geneva, International Labour Organization, 2009. Pág.48.
 - 18 R. Haveman, aludiendo a resultados de algunos trabajos empíricos, comenta varios efectos de las prestaciones, uno de ellos es que al brindar ayuda a las personas bajo la condición de que tengan bajos ingresos, debido a su baja capacidad de obtenerlos, las ayudas de prestaciones en efectivo y en especie tienen un *efecto ingreso* que fomenta el ocio (reduce el trabajo). Similarmente, las ayudas bajo la forma de ingresos por incapacidad tienden a ser cobrados en forma de “ganancias extras” que complementan otros ingresos, generando así un *efecto sustitución* que incentiva la reducción de las horas de trabajo adicionales en aquellos TCD que ya están trabajando. Otro fenómeno observado, es que cuando se dan prestaciones de incapacidad bajo la forma de complementos a los ingresos obtenidos por los TCD, esto afecta la cantidad y tipo de actividades de trabajo en el que ellos se involucran, es decir, crea un *riesgo moral*. También, en la medida en que el seguro de invalidez público se financia con impuestos que recaen sobre la nómina salarial, los contribuyentes en general experimentarían un *efecto sustitución* y reducirán su esfuerzo en el trabajo, es decir, se fomenta el ocio. Ver Haveman R. Op. Cit. Pág.1021.
 - 19 OIT “*Calificaciones para la mejora de la productividad...*” OP. Cit. Pág.111
 - 20 Secretaría de Gabinete y Gestión Pública de la Jefatura de Gabinete de Ministros. “*Estudio de Caso de Políticas Públicas - Cumplimiento del Cupo de Personas con Discapacidad en la Administración Pública Nacional y en el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*”. Bs. As. Noviembre de 2008.
 - 21 La Ley N° 22.431 (1981) establece en el “Art. 8° El Estado nacional - entendiéndose por tal los tres poderes que lo constituyen... están obligados a ocupar personas con discapacidad que reúnan condiciones de idoneidad para el cargo en una proporción no inferior al cuatro por ciento (4%) de la totalidad de su personal y a establecer reservas de puestos de trabajo a ser exclusivamente ocupados por ellas. El porcentaje determinado en el párrafo anterior será de cumplimiento obligatorio para el personal de planta efectiva, para los contratados cualquiera sea la modalidad de contratación... Los responsables de los entes en los que se verifique dicha situación se considerarán que incurren en incumplimiento de los deberes de funcionario público, correspondiendo idéntica sanción para los funcionarios de los organismos de regulación y contralor de las empresas privadas concesionarias de servicios públicos.” Análogo tratamiento legislativo se da en la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires.
 - 22 OIT “*Calificaciones para la mejora de la productividad...*” OP. Cit. Pág.111
 - 23 Es difícil estimar a cuánto asciende exactamente el gasto en discapacidad en Argentina, porque a las PNC por invalidez debiera sumarse lo que se otorga dentro de las asignaciones familiares por hijo discapacitado, unos 13 millones de dólares, más lo que se gasta en el programa Atención Médica a los Beneficiarios de Pensiones no Contributivas (PROFE), que se canalizan a través del ministerio de salud, más lo que se destinaba específicamente a discapacidad por las obras sociales (APE) que ascienden a unos 10 millones de dólares anuales. Recientemente el APE fue reemplazado por el Sistema Único de Reintegros (SUR).
 - 24 A mediados del 2012 en la provincia de Misiones hubieron denuncias, que luego fueron confirmadas, de existencia de gran cantidad de empleados municipales, del poder ejecutivo y del concejo deliberante, y sus familiares que cobraban pensiones no contributivas asistenciales por discapacidad.
 - 25 Hasta hace poco las obras sociales gastaban y luego solicitaban el reintegro. Las faltas de control de gastos y formas más o menos sofisticadas de concretar fraudes dentro de las obras sociales, la necesidad de caja por parte del gobierno nacional sumado a sus enemistades políticas con los principales sindicatos, llevaron a una intervención del APE y a una severa limitación a los servicios por discapacidad, posteriormente, a través de la resolución 1511/2012, se creó el “Sistema Único de Reintegro” (SUR), el cual establece “financiará las prestaciones básicas por discapacidad, a través de reintegros, siempre que las solicitudes de los mismos den cumplimiento a la normativa vigente en la materia y a los procedimientos y requisitos incluidos en la presente”. La suerte de las PCD parece depender de las pujas políticas entre los sindicatos y el Poder Ejecutivo.
 - 26 Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social “*Boletín Estadístico de la Seguridad Social. Cuarto Trimestre 2011 - Primer Trimestre 2012*”
 - 27 El número de pensiones por invalidez es el publicado por el Ministerio de Trabajo en su Boletín Estadístico de la Seguridad Social correspondiente a diciembre del 2011 y el número de PCD son los que da el Censo Nacional 2010, para cada una de las provincias.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial y Organización Mundial de la Salud “Informe Mundial sobre la Discapacidad 2011” http://www.who.int/disabilities/world_report/2011/es/index.html
- Buckup S. *The price of exclusion: the economic consequences of excluding people with disabilities from the world of work*. Geneva, International Labour Organization, 2009. Pág. 48.
- Evans, S. 2007. “Disability, skills and work: Raising our ambitions”. Documento publicado por the Social Market Foundation. Disponible en: <http://www.smf.co.uk/assets/files/publications/Disability,%20skills%20and%20work.pdf> (21/11/2012)
- Haveman Roberty, Wolfe Barbara. “The economics of disability and disability policy”, en Cap.18 de Handbook of Health Economics. Volumen 1B. Editado por Anthony J. Culyer y Joseph P. Newhouse. North-Holland. Oxford UK. 2007.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). “Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010”. Resultados definitivos. Buenos Aires, octubre de 2012.
- INDEC “Encuesta Nacional de Personas con Discapacidad, 2002-2003” ENDI. Diciembre 2004
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social “Boletín Estadístico de la Seguridad Social” Varios números.
- Metts, R. L. “Disability issues, trends and recommendations for the World Bank” Washington, D.C., Banco Mundial. 2000.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) “Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas” **CDPD**
<http://www.un.org/disabilities/documents/convention/convoptprot-s.pdf>.
- Oficina Internacional del Trabajo Ginebra (OIT) “Calificaciones para la mejora de la productividad, el crecimiento del empleo y el desarrollo” Informe V en Conferencia Internacional del Trabajo, 97.a reunión, 2008.
- Peiyun She y Gina A. Livermore “Long-Term Poverty and Disability Among Working-Age Adults”. Rehabilitation Research and Training Center on Employment Policy for Persons with Disabilities, Cornell University, Ithaca, NY. 2006.
- Secretaría de Gabinete y Gestión Pública de la Jefatura de Gabinete de Ministros. “Estudio de Caso de Políticas Públicas - Cumplimiento del Cupo de Personas con Discapacidad en la Administración Pública Nacional y en el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires”. Bs. As. Noviembre de 2008.
- Unger, Darlene D. “Employers’ attitudes toward persons with disabilities in the workforce: myths or realities?” Focus on Autism and Other Developmental Disabilities. VOLUME 17, NUMBER 1, Spring 2002.

NORMAS DE AUDITORIA Y CONTROL INTERNO

EVOLUCION EN ARGENTINA DE LA NORMATIVA DICTADA A TRAVES DE DIVERSOS ORGANISMOS DE REGULACION Y SUPERVISION ESTATAL - Primera parte

Edgardo R Varela - Ángel Antonio Venini - Juan Carlos Scarabino*

RESUMEN: En el presente artículo, breve resumen de la investigación efectuada, se comprueba que los avances normativos tanto en materia de normas sobre auditoría externa como de control interno han sido relevantes pero con un grado de alcance y profundidad muy diferente en los organismos de control analizado. Es bastante claro que la normativa del Banco Central de la República Argentina no solamente ha llegado antes en el tiempo sino que además contiene, salvo en algunas cuestiones específicas ya señaladas en este mismo punto, notables diferencias en la adopción de estándares de calidad y evaluación con respecto a los otros organismos de control, especialmente con respecto a la Superintendencia de Seguros de la Nación, cuyo marco normativo revela una necesidad bastante perentoria de profundización y actualización de las normativas ya emitidas. Con respecto a la Comisión Nacional de Valores, salvo lo especificado para las atribuciones del Comité de Auditoría, no existe otra normativa específica sobre el particular.

Palabras claves: normas de auditoría - control interno - normativa de organismos de regulación.

ABSTRACT: *Audit and Internal Control Regulations: Evolution of the Regulations issued by Different State Regulatory and Supervising Agencies in Argentina - Part I*

This paper is a brief summary of a research study proving that, despite significant advances in legislation regarding external audit and internal control, their scope and depth differ from one state agency to another. The first entity to regulate these matters was the Central Bank of Argentina. Its quality and assessment standards are notably different from those of other control agencies, particularly when compared to the National Superintendence of Insurance, since the latter's regulations require an urgent development and update. As regards the National Securities Commission, with the exception of a description of the powers of the Auditing Committee, such entity has provided no other specific regulations.

Keywords: audit regulations - internal control - regulatory agencies' regulations

* *Edgardo R Varela* es Contador Público y Licenciado en Administración de Empresas de la UNR, Secretario Técnico y Titular de las cátedras de Auditoría I y II en UCEL. Cursa la Maestría en Contabilidad y Auditoría en la UNR. Es especialista en asesoramiento y consultoría sobre temas de auditoría, control interno y organización administrativa de empresas e investigador en UCEL. E-mail: ervarela@fibertel.com.ar

* *Ángel Antonio Venini* es Contador Público de la UNR, asesor consultor de empresas y especialista en temas de control interno y prevención de lavado de dinero. Investigador en UCEL. E-mail: avenini@arnet.com.ar

* *Juan Carlos Scarabino* es Doctor por la UNR. Contador Público (UNR), Analista de Sistemas (UTN), Especialista en Entornos Virtuales de Aprendizaje de la Organización de Estudios Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Especialista en costos y gestión empresarial (IAPUCO), entidad de la cual es miembro de la Comisión de posgrado. Ha recibido siete premios de nivel nacional.

El presente artículo es un resumen de la investigación más amplia, realizada por Edgardo R Varela, Ángel Antonio Venini en UCEL, y dirigida por el Dr. Juan Carlos Scarabino. E-mail: jscarabi@fcecon.unr.edu.ar.

Relevancia del tema

Para la disciplina y campos de conocimiento en materia de control interno y auditoría (tanto interna como externa) resulta importante para medir el grado de avance y desarrollo de la disciplina investigar la evolución normativa en aquellas entidades de mayor impacto público por la importancia económica y social de sus actividades.

Es que normalmente son los organismos de regulación y supervisión de este tipo de entidades los que intentan introducir normas y prácticas, tanto de origen nacional como internacional, que mejore los mecanismos de control, evaluación de riesgos y revisión independiente de las actividades de empresas que, como en el caso de entidades financieras, aseguradoras y empresas que hagan oferta pública de su capital, deben generar transparencia, confianza y adecuada información para preservar los fondos que el público en general confía a las mismas.

Es por ello que una revisión e investigación sobre la evolución de dicha normativa, podría aportar un cuadro de situación con respecto al estado actual de la misma en relación al pasado reciente y a los antecedentes de otros países en la materia.

A partir de esta problemática, en este proyecto de investigación se formula la hipótesis de que se han producido importantes avances normativos y de implementación sobre la materia pero con distintos grados de profundidad y extensión según la actividad y el organismo de control involucrado, existiendo en ese sentido una ventaja importante de las entidades financieras y del BCRA sobre las demás actividades y organismos analizados.

Con respecto al estado actual de los conocimientos sobre el tema, debe realizarse una tarea de análisis y comparación de las normativas emitidas en Argentina con las de otros países y las de carácter internacional lo que permitirá plantearse una aproximación al cuadro de situación en la materia.

Análisis de la normativa profesional referida a normas de auditoría y control interno emitidas en la Argentina. Comparación y relación con normativas internacionales emitidas en la materia.

Normas de auditoría vigentes en la Argentina

Las normas de auditoría (NA) constituyen el marco dentro del cual un contador público debe ejercer la actividad de auditor. Ellas son necesarias, pues, como es sabido, la labor del auditor está destinada a emitir un dictamen sobre los estados contables dirigidos primordialmente a terceros usuarios de la información examinada. En este caso, el interés general exigirá que los atributos que debe reunir el auditor, la forma de desarrollar su trabajo, los modos de comunicación de los resultados de esa tarea, se hallen suficientemente definidos de manera de otorgarle objetividad al servicio de auditoría y consecuentemente satisfagan las expectativas de los usuarios de los estados contables¹. Además, la existencia de normas permite que le puedan caber al profesional, no sólo en el campo disciplinario sino también desde el punto de vista de las legislaciones civiles y penales.

En el plano internacional, el desarrollo habido en materia de normas de auditoría ha sido liderado por la Federación Internacional de Contadores (IFAC). La necesidad de

que existan normas internacionales de auditoría reposa en los mismos argumentos sustentados para justificar la existencia de normas de carácter internacional solo que, en este caso, la existencia de usuarios internacionales de la información contable auditada exige la emisión de normas de idéntico carácter.

El proceso de emisión de Normas de Auditoría en la República Argentina ha seguido el mismo camino que el recorrido para la sanción de las Normas Contables Profesionales. En efecto, el 26 de septiembre de 1985 la FACPCE sancionó la Resolución Técnica N° 7, denominada “Normas de Auditoría”, que reemplazó a la Resolución Técnica N° 3, hasta ese momento vigente. La resolución Técnica N° 7 abarca dos grandes secciones: la primera referida a las normas de auditoría en general (aplicables a todo tipo de auditoría) y la segunda, a las normas sobre auditoría externa de información contable generalmente dirigida a terceros ajenos al ente emisor. Las NA tratan tres cuestiones diferentes:

- La condición básica para el ejercicio de la auditoría (independencia);
- Las normas para el desarrollo de la auditoría;
- Las normas sobre informes.

Situación de las NIA en Argentina y en IFAC

En julio del 2003, mediante la Resolución 284/03, la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) toma una decisión profesionalmente vanguardista como lo fue la adopción de los estándares o Normas Internacionales de Auditoría (NIA) emitidas por la junta de Normas Internacionales de Auditoría y Seguridad (IAASB) de la Federación Internacional de Contadores.

La Resolución N° 284/03 de la FACPCE dispuso que el texto que se aprobara debía incluir las NIA traducidas al español, con modismos argentinos, en función de la traducción que elaboraría o, en su caso, adoptaría y adaptaría el CECyT al efecto. Con posterioridad a ello, y tras sucesivas prórrogas, en marzo de 2006 se resolvió postergar el tratamiento del Proyecto de Resolución Técnica relacionado con la adopción de las Normas Internacionales de Auditoría en Argentina, hasta tanto se termine con el proceso de traducción de las normas mencionadas. Este proceso estuvo afectado, fundamentalmente, por dos factores. El primero de ellos fue el frenético ritmo que caracterizó la modificación de las normas durante el período que va desde que se tomó la decisión hasta la actualidad, ya que, coincidentemente, el IAASB decidió reformular sus normas integralmente para dotarlas de una mayor claridad. El segundo escollo que se debió afrontar para que esta traducción saliera a la luz fue el financiamiento. Afortunadamente, se contó con el patrocinio del Banco Central de la República Argentina (BCRA) para salvarlo. Durante el año 2007 el cuerpo de traductores presentó la traducción del glosario de las normas a una subcomisión de la Comisión Especial de Normas de Contabilidad y Auditoría (CENCyA) del CECyT.

Las normas internacionales emitidas por el IAASB no prevalecen sobre las normas y regulaciones de los diferentes países. En caso de que no exista colisión, y si cumplió con todas las normas atinentes al compromiso, el Contador puede afirmar que ha trabajado de acuerdo con Normas Internacionales.

El prefacio distingue:

- Las normas internacionales de Auditoría (NIA) deben aplicarse en la auditoría de la información financiera histórica.
- Las Normas Internacionales para Compromisos de Revisión (NICR) deben aplicarse en la revisión de información financiera histórica.
- Las Normas Internacionales de Compromisos de Seguridad (NICS) deben aplicarse en trabajos para brindar seguridad sobre materias distintas de la información financiera histórica.
- Las Normas Internacionales de Servicio Relacionados (NISR) deben aplicarse a trabajos de compilación, trabajos para aplicar procedimientos convenidos a la información y a otros trabajos y servicios relacionados, según especifica el IAASB
- Las Normas Internacionales sobre Control de Calidad (NICC) deben aplicarse a todos los servicios comprendidos en las Normas del IAASB.

La naturaleza de las Normas del IAASB requiere que los contadores profesionales ejerzan el juicio profesional al aplicarlas.

En el prefacio se describen otros pronunciamientos:

- Las Declaraciones Internacionales de Prácticas de Auditoría (DIPA) se emiten para proporcionar guías de interpretación y ayuda práctica a los contadores profesionales para implementar las NIA y para promover la buena práctica.
- Las Declaraciones Internacionales de Prácticas de Compromisos de Revisión (DIPCR)
- Las Declaraciones Internacionales de Prácticas de Compromisos de Seguridad (DIPCS)
- Las Declaraciones Internacionales de Prácticas de Servicios Relacionados (DIPSR)

Estos tres últimos, se emitirán con la intención de servir al mismo propósito para implementar las NICR; NICS y NISR, respectivamente.

Se declara que el texto oficial de los pronunciamientos del IAASB es el inglés. Sin embargo, el presente texto traducido cuenta con la aprobación de la IFAC.

A partir del año 2003 (como mencionamos anteriormente, en forma paralela a la decisión de la FACPCE) el IAASB inició un proceso de clarificación de las normas emitidas. Este proceso se conoció como “Proyecto Claridad” (Clarity Project) y consistió en reformular las normas explicitando los objetivos que persigue el auditor en la aplicación de cada norma, los requerimientos con los que debe cumplir y las aplicaciones que viabilizan el cumplimiento de dichos requerimientos, además de material anexo en el caso de necesitarse modelos u otra información.

Normas de auditoría y control interno emitidas por el Banco Central de la Repú-

blica Argentina. Análisis normativo y evolución temporal

2.1. Evolución histórica de la normativa

A partir de la década de 1980 y muy especialmente de la de 1990 el Banco Central de la República Argentina se ha preocupado muy especialmente por el análisis, implementación y puesta en vigencia de normas de auditoría y control interno. Todo ello de acuerdo al proceso, cada vez más intenso, de adopción de criterios de supervisión y calificación de entidades financieras alineadas con estándares internacionales (Basilea I y Basilea II). Los cuadros siguientes muestran la evolución histórica de las normativas relativas a auditoría externa:

Cuadro de referencias y seguimiento de la normativa.

NORMAS DE AUDITORIA EXTERNA

Comunicación BCRA	Fecha de emisión	Contenido temático	Comentarios y referencias
“A” 2152	21/10/1993	Normas sobre inscripción, actualización y exclusión del registro de auditores externos. Verificación y calificación de la labor del auditor externo. Procedimientos de auditoría. Normas sobre informes.	Vigencia a partir del 1/1/94. Exigencia de requisitos de antigüedad y experiencia para tareas de auditoría externa. Responsabilidad profesional y garantía de desempeño. Referencias para análisis en un contexto computarizado. Normas sobre informes de auditoría: similares a RT7. Normas sobre informes especiales: de acuerdo a criterios del BCRA. Pruebas sustantivas: más detalladas y menos genéricas que en la RT7.
“A” 2441	31/05/1996	Modificaciones al alcance mínimo de la tarea de los auditores externos: Criterios de selectividad, aplicación o no de procedimientos, manifestación de la gerencia o dirección. Normas sobre informes para estados contables consolidados, salvedades a la opinión, principal, informes especiales.	Obligatoriedad de aplicar los procedimientos mínimos de auditoría y solo no aplicarlos cuando los saldos y transacciones no sean significativos. La selectividad es a criterio del auditor salvo para universos significativos y atomizados donde debería aplicarse técnicas estadísticas. Precisiones con respecto a salvedades determinadas e indeterminadas. Alcance de los informes especiales.
“A” 2527	09/04/1997	Planeamiento de las auditorías externas (Evaluación de control interno, identificación de áreas de riesgo y materialidad, identificación y evaluación de riesgos específicos, plan de auditoría, texto ordenado de pruebas de controles y sustantivas)	Se aclara que la revisión es de acuerdo a normas de auditoría vigentes y a disposiciones del BCRA. La planificación deber ser formalizada y presentada por escrito al Comité de Auditoría. Se detallan los controles a evaluar. Se exige evaluar a la auditoría interna. Adecuaciones al memorándum de control interno con respecto a seguimiento y regularización de observaciones.

“A” 2624	18/11/1997	Modificación a las normas de ingresos y exclusión del Registro de Auditores Externos. Adecuaciones al memorándum de control interno y a los informes especiales.	En materia de independencia del auditor se remite a las normas de auditoría según RT7 pero se hace una especial aclaración en caso de asistencia crediticia. Adecuaciones con respecto a la antigüedad, experiencia e idoneidad del auditor.
“A” 2635	12/12/1997	Modificación a las normas de inclusión del Registro de Auditores Internos. Verificación por parte del BCRA de la labor del auditor y calificación de la misma.	La inscripción y permanencia en el registro está sujeta al análisis del BCRA. Normas sobre plazos mínimos para conservación de papeles de trabajo. Posibilidad de objeción de los informes por parte del BCRA.
“A” 2917	07/05/1999	Adecuación de las normas sobre informes especiales.	Informe de principales deudores: pruebas a aplicar y alcance y distribución de las mismas en el periodo auditado.
“A” 3162	19/09/2000	Reformulación de pruebas sustantivas.	Abarca aspectos sobre evaluación de provisiones por contingencias, revisión de patrimonio neto, cumplimiento de regulaciones del BCRA y otros aspectos.
“A” 3948	09/05/2003	Normas sobre auditoría externa y control interno para agencias y casas de cambio.	Comprende el planeamiento, pruebas sustantivas, informes.
“A” 4017 / “A” 4018	22/09/2003	Normas sobre inscripción, exclusión y modificaciones al Registro de Auditores Externos.	Designación del socio responsable. Cláusulas obligatorias en los convenios de prestación de servicios. Responsabilidad solidaria para asociaciones de profesionales. Controles y calificación de la labor por parte del BCRA.
“A” 4133	30/04/2004	Texto ordenado de las normas sobre auditoría externa y controles internos para casas y agencias de cambio. Registro de Auditores Externos.	Se refiere en particular a planeamiento, procedimientos de auditoría, normas sobre informes.
“A” 4297	11/02/2005	Modificaciones sobre situaciones que se plantean con respecto al registro de auditores.	Se refiere a: inscripción, modificaciones, exclusión y sanciones. Ver páginas 76 a 78.
“A” 4338	14/04/2005	Ídem anterior.	Ídem anterior.
“A” 4532	06/04/2006	Normas sobre auditoría externa y control interno para cajas de crédito.	Comprende: disposiciones generales sobre auditorías externas, alcance mínimo de la tarea de los auditores externos, procedimientos de auditoría y normas sobre informes de los auditores externos.
“A” 4653	26/04/2007	Modificaciones a las normas mínimas sobre auditorías externas de entidades financieras.	Comprende cuestiones relativas a normas sobre informes, informes especiales y revisión de la labor por parte del BCRA.
“A” 4890	24/12/2008	Modelos y procedimientos sobre informes especiales.	

“A” 5040	08/02/2010	Modificaciones a las normas mínimas sobre auditorías externas para entidades financieras.	Normas sobre informes especiales y su remisión al BCRA.
“A” 5042	25/02/2010	Texto ordenado de las normas mínimas sobre auditorías externas para entidades financieras.	Comprende: disposiciones generales, planeamiento, procedimientos mínimos, normas sobre informes.

Normas de auditoría emitidas por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Análisis normativo y evolución temporal

Normativa en materia de auditoría externa de estados contables

Disposiciones generales sobre auditoría externa contable y actuarial. Modalidades para su ejercicio: El trabajo del auditor externo podrá ser ejercido según las siguientes modalidades: Contador Público independiente. O Contadores Públicos que actúen en nombre de Sociedades o Asociaciones de Graduados en Ciencias Económicas, debidamente inscriptas en el respectivo Consejo Profesional. En ambos casos las entidades aseguradoras deberán informar a la Superintendencia de Seguros de la Nación el nombre del profesional designado para efectuar la auditoría externa de sus estados contables y de otras informaciones que solicite el Organismo de Control, como así también el término de su contratación, expresado en ejercicios económicos a auditar, con indicación de las fechas de inicio y finalización. En el caso de los profesionales que actúen según la modalidad mencionada en el punto b), se informará la denominación de la sociedad a la cual pertenecen. Las designaciones de los profesionales para llevar a cabo los trabajos de auditoría, así como las correspondientes a cambios posteriores y sus causas, deberán ser informadas por nota a la Superintendencia de Seguros de la Nación dentro de los QUINCE (15) días de producidas. Los convenios suscriptos por las entidades aseguradoras y los profesionales que acepten prestar el servicio de auditoría externa deberán formularse por escrito y contener cláusulas expresas por las que: a) Los profesionales declaren conocer y aceptar las obligaciones establecidas en esta reglamentación. b) Las entidades autoricen a los profesionales y estos, a su vez, se obliguen a atender consultas, acordar el acceso a los papeles de trabajo y/o facilitar copias de ellos a la Superintendencia de Seguros de la Nación. Los citados convenios deberán estar a disposición del Organismo de Control, en caso de ser requeridos por el mismo. La Superintendencia de Seguros de la Nación podrá requerir que el auditor externo comparezca ante el Organismo, a efectos de presentar los papeles de trabajo que constituyen la prueba del desarrollo de sus tareas (los que deberán ser conservados durante SEIS (6) ejercicios como mínimo), y brindar las ampliaciones y aclaraciones que se estimen necesarias. Dichos papeles de trabajo deben contener como mínimo lo siguiente: a) La descripción de la tarea realizada. b) Los datos y los antecedentes recogidos durante el desarrollo de la tarea. c) Las limitaciones al alcance de la tarea. Las conclusiones sobre el examen de cada rubro o área y las conclusiones finales o generales del trabajo.

La Superintendencia de Seguros de la Nación habilitó un “Registro de Auditores

Externos”, en el que deberán inscribirse todos aquellos profesionales que, bajo alguna de las modalidades descriptas en la normativa vigente, se desempeñen como auditores externos en entidades aseguradoras, debiendo cumplir requisitos específicos de idoneidad y experiencia para obtener dicha inscripción.

Normas de auditoría emitidas por la Comisión Nacional de Valores de la República Argentina. Análisis normativo y evolución temporal

La Comisión Nacional de Valores es una entidad autárquica con jurisdicción en toda la República. Su objetivo es otorgar la oferta pública velando por la transparencia de los mercados de valores y la correcta formación de precios en los mismos, así como la protección de los distintos inversores. Es así como la Comisión Nacional de Valores dicta las normas a las cuales deben ajustarse las personas físicas o jurídicas que, en cualquier carácter, intervengan en la oferta pública de títulos valores, a los efectos de acreditar el cumplimiento de los requisitos establecidos por las disposiciones legales vigentes. A su vez, la Ley de Sociedades Comerciales (Ley Nro. 19.550, modificatorias y complementarias) dispone en sus articulados referidos a la documentación y contabilidad que la Comisión Nacional de Valores, otras autoridades de contralor y las bolsas, podrán exigir a las sociedades incluidas en el artículo 299, la presentación de un estado de origen y aplicación de fondos por el ejercicio terminado, y otros documentos de análisis de los estados contables. Analizando la vinculación de la Ley de Sociedades Comerciales con las actividades y funciones de la Comisión Nacional de Valores, y antes de seguir con otros aspectos de manifiesta interrelación de ambas normativas, resulta conveniente hacer mención al Decreto 677/2001 “Régimen de transparencia de la oferta pública”. Mediante el mismo se incorporan diversas previsiones relacionadas con la información que deben brindar las sociedades emisoras, los intermediarios y otros participantes en el ámbito de la oferta pública; la reserva que deben guardar quienes acceden a información privilegiada; la conducta que deben seguir los intermediarios; las obligaciones de las entidades auto reguladas así como la tipificación expresa de ciertas conductas consideradas contrarias a la transparencia.

Reviste especial importancia la regulación de los aspectos que hacen a los auditores externos y al comité de auditoría, reconociendo así que la calidad de la información pública que los emisores dan al mercado, constituye uno de los pilares fundamentales del buen funcionamiento del mercado de capitales.

Análisis comparativo de las normas emitidas por los organismos citados en los puntos precedentes

A) Análisis de la normativa en materia de auditoría externa

a) Banco Central de la República Argentina

Al analizar en primera instancia la normativa del BCRA se observa que en materia de auditoría externa de estados contables existe una temprana preocupación del

organismo de contralor de la actividad financiera y cambiaria por introducir normas para el ejercicio de la auditoría de las entidades que actúan en su órbita de influencia. Si bien ya existían durante la década de 1980 regulaciones en la materia es a partir de 1994 donde se produce el primer salto cualitativo en la materia. Se observa en tal sentido que se avanza en la emisión de normas que contemplen aspectos fundamentales como:

- ✓ La necesidad de registro previo de los profesionales y asociaciones de profesionales en Ciencias Económicas que deseen realizar auditoría de estados contables de entidades financieras y cambiarias.
- ✓ Exigencias en materia de experiencia, idoneidad e independencia que exceden el marco mínimo de las normas de auditoría vigentes en Argentina.
- ✓ Normas sobre control de calidad de la labor de auditoría y calificación de la misma como requisito para la permanencia en el registro de auditores.
- ✓ Requisitos relativos a la permanencia y rotación del contador firmante de los estados contables de entidades financieras y cambiarias.
- ✓ Requisitos relativos a garantía de desempeño y responsabilidad por los informes emitidos.
- ✓ Con relación a los aspectos técnicos de la labor de auditoría, si bien se hace referencia a que se debe tener en cuenta el marco de las normas de auditoría vigentes (la normativa del BCRA avanza en aspectos concretos relativos al alcance de la tarea). También en materia de pruebas sustantivas, si bien se adopta el marco de pruebas genéricas consagradas por las normas de auditoría vigentes (Ver RT7 de la FACPCE), se agregan de manera obligatoria para su realización por parte del auditor una serie de pruebas específicas de la actividad financiera y cambiaria que en algunos casos resultan de importancia decisiva para la formación del juicio profesional durante la revisión de los estados contables sujetos a examen. Otro aspecto destacable a mencionar es la enumeración de una serie de pruebas mínimas a ser aplicadas durante la revisión limitada de estados contables trimestrales (de períodos intermedios). A diferencia de las normas de auditoría vigentes, aquí se avanza sobre la obligatoriedad en la realización de una serie de pruebas sustantivas mínimas y el resto queda a criterio del auditor.
- ✓ Con respecto a los informes a emitir cabe distinguir entre aquellos relacionados con la labor de auditoría en sí misma y los denominados “informes especiales” requeridos por el BCRA. Con respecto al que técnicamente se denomina informe breve o dictamen sobre estados contables de ejercicio completo, la normativa en general no se aparta de la que consagran las normas de auditoría, solo que en los casos de salvedades determinadas e indeterminadas se abunda en ejemplos concretos para referencia del profesional actuante. También las normas referentes a los informes sobre revisiones limitadas se enmarcan en las normas de auditoría vigentes emitidas por los organismos de control de la profesión contable. Es importante consignar que el auditor debe basar su opinión en todos los casos en las normas de auditoría del BCRA y las emitidas por la FACPCE en la medida que no exista contradicción entre las mismas. Con respecto al denominado “memorándum sobre el sistema de control interno contable de las entidades” que también es requerido por las normas de auditoría vigentes, la estructura del mismo no varía de manera sustancial con respecto a la RT7 pero se introducen cues-

tiones formales de comunicación y seguimiento de observaciones y recomendaciones más específicas en la normativa del BCRA.

- ✓ En la parte referida a informes especiales cabe aclarar que los mismos varían de acuerdo al requerimiento del BCRA, pero que se establece claramente que el alcance de la tarea debe adecuarse a lo estipulado por el BCRA para cada informe en particular. También se destaca la necesidad de emitir un juicio técnico concreto acorde a las exigencias de cada caso en particular.
- ✓ Es de destacar que la emisión de esta normativa requirió de un período de implementación y adaptación por parte de los actores intervinientes (profesionales, entidades financieras y cambiarias, consejos profesionales, BCRA) que llevó a que luego del mismo se produjeran los primeros cambios relevantes contemplando las situaciones que la experiencia práctica de aplicación mostró que debían ser corregidas y/o mejoradas o normadas en caso de no estarlo. Es por ello que en 1996 se modifican algunas cuestiones normativas que pueden resumirse en sus aspectos más relevantes en las siguientes:
 - ✓ Consideraciones adicionales con respecto al alcance mínimo de la labor del auditor en lo referente a ampliar la misma cuando a su juicio los procedimientos mínimos no sean suficientes para poder emitir la opinión profesional requerida por los informes especiales previstos por la normativa vigente. También se especifica que se podrán dejar de aplicar alguno de los procedimientos mínimos cuando los saldos o transacciones no sean significativas en relación a los estados contables tomados en su conjunto.
 - ✓ Aclaración con respecto a que la tarea se realiza sobre la base de pruebas selectivas, salvo indicación normativa en contrario. Dicha selectividad y el alcance y oportunidad de las pruebas quedan librados a criterio profesional, salvo en los casos de universos significativos y atomizados en donde las pruebas deberán basarse en la utilización de técnicas estadísticas. Igualmente se recomienda una distribución de las pruebas a lo largo de todo el período bajo examen.
 - ✓ También se realizan modificaciones concretas con respecto a la obtención de una manifestación de la gerencia o dirección de la entidad. Se aclara que no obstante su obtención el auditor deberá aplicar procedimientos orientados a la obtención de evidencia que le permitan presumir la eventual existencia de operaciones no contabilizadas.
 - ✓ Adicionalmente se ajustaron los contenidos de los procedimientos aplicables para el examen de estados contables trimestrales.
 - ✓ Se modificaron además algunas cuestiones referentes a las salvedades a la opinión principal precisando aspectos específicos con respecto a las salvedades determinadas e indeterminadas y su respectiva fundamentación.

A partir de allí y en forma sucesiva el BCRA produjo una permanente actualización de la normativa que concluyó a principios del año 2010 cuando se introdujeron nuevas modificaciones a las normas mínimas sobre auditorías externas para entidades financieras y se emitió el texto ordenado sobre el particular que es el que se encuentra actualmente vigente, quedando estructurado en cuatro anexo principales que se refieren a:

- Disposiciones generales sobre auditorías externas que incluyen: designación, inscripción, permanencia y exclusión del registro de auditores, registro de asociaciones de profesionales universitarios, socio responsable, cláusulas obligatorias en los convenios de prestación de servicio, controles a cargo de la SEFYC del BCRA, régimen aplicable a la evaluación integral del trabajo del auditor.
- Planeamiento de las auditorías externas con los aspectos ya analizados precedentemente en este mismo trabajo.
- Procedimientos mínimos de auditoría con el ordenamiento de las últimas modificaciones realizadas y ya analizadas en este trabajo referidas tanto a los estados contables de cierre de ejercicio como al examen de estados contables trimestrales.
- Informes de los auditores externos que además del informe breve, del informe con los resultados de las revisiones limitadas y del memorándum sobre el sistema de control interno, exige la confección de los informes especiales que determine el BCRA.

b) Superintendencia de Seguros de la Nación

Con respecto a la normativa emitida por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) se puede señalar que desde la década de 1990 el organismo de contralor viene emitiendo normativa en la materia, la que luego de algunas modificaciones ha quedado plasmada en los siguientes aspectos:

- a. El trabajo podrá ser ejercicio por contadores públicos independientes o sociedades o asociaciones de graduados en Ciencias Económicas debidamente inscriptas en el consejo profesional respectivo.
- b. Las entidades aseguradoras deben informar a la SSN el nombre del profesional designado y cumplir una serie de trámites administrativos y plazos normativos establecidos.
- c. Los convenios para la prestación del servicio deben formularse por escrito y contener cláusulas expresas por las que los profesionales: declaran conocer y aceptar las obligaciones establecidas en la reglamentación emitida por la SSN, las entidades los autoricen y los profesionales se obliguen a su vez a atender consultar, acordar el acceso a los papeles de trabajo y/o facilitar copias de los mismos a la SSN.
- d. Los papeles de trabajo deberán ser conservados durante seis ejercicios como mínimo y deben contener: la descripción de la tarea realizada, los datos y antecedentes recogidos durante el desarrollo de la tarea, las limitaciones al alcance de la tarea y las conclusiones sobre el examen de cada rubro o área y las conclusiones finales o generales del trabajo.
- e. Se crea un “Registro de Auditores Externos” donde deben inscribirse los profesionales o sociedades de profesionales que se desempeñen como auditores de entidades aseguradoras. Deben presentar sus antecedentes y una carta solicitando la inscripción y declarando asumir la responsabilidad profesional que les compete.
- f. Para ser auditor externo de entidades aseguradoras deben cumplirse una serie de condiciones: estar inscripto en el registro correspondiente, acreditar una antigüedad mínima

en la matrícula de cinco años y una experiencia mínima de tres años en el desempeño de tareas de auditoría en entidades aseguradoras, llevar a cabo la tarea de acuerdo a la normativo de la SSN. También se establecen las incompatibilidades para el ejercicio de la función.

Con respecto a las normas sobre la labor de auditoría en sí misma se realizaron sucesivas modificaciones y adaptaciones que han concluido a la fecha con la normativa ordenada que comprende los procedimientos mínimos de auditoría contable cuyos aspectos fundamentales son:

- a. Relevamiento del sistema de información, contabilidad y control que comprende: relevamiento de los procedimientos operativos, contables y de control interno correspondientes a las transacciones significativas desarrolladas por la entidad, evaluación de dichos procedimientos para determinar si son suficientes para alcanzar los objetivos de control interno correspondiente y asegurar una adecuada registración contable de las transacciones efectuadas, realización de pruebas de cumplimiento de los procedimientos de control interno verificando si operan adecuadamente en la práctica y permiten alcanzar los objetivos correspondientes y evaluación del control interno de los sistemas de procesamiento electrónico de datos, identificando los sectores críticos sobre los que recae la satisfacción de las tareas de auditoría, llevando a cabo a tales efectos las pruebas necesarias para obtener la confiabilidad de los procesos mediante el ingreso al sistema de computación del ente, de grupos de transacciones generadas por el auditor para su comparación con valores testigos previamente definidos. Se establecen los ciclos básicos (y dentro de los procesos operativos respectivos) que deben incluirse en el análisis de control interno.
- b. Con referencia a las pruebas sustantivas las mismas deberán proporcionar evidencia directa sobre la validez de las transacciones y los saldos incluidos en los registros o estados contables. Con referencia a los procedimientos sustantivos más relevantes se destacan los usuales en cualquier auditoría de estados contables referentes a arqueos de efectivo en pesos y moneda extranjera, revisión de conciliaciones bancarias, revisiones de adecuada valuación de activos y pasivos en moneda extranjera, control de inventarios de premios a cobrar y créditos, confirmaciones directas de terceros, evaluación de la incobrabilidad de los créditos y de la previsión correspondiente, revisión de movimientos de activos fijos en especial inmuebles, inspecciones oculares, análisis de movimientos de patrimonio neto y cuentas significativas del estado de resultados, verificación de libros y registros contables, hechos posteriores, etc. Además se establecen la realización de pruebas sustantivas específicas de la operatoria aseguradora siendo las principales: verificación de los movimientos y valuación de títulos públicos de renta y valores mobiliarios y de los resguardos de los mismos, verificación de la titularidad y valuación de los depósitos a plazo fijo, verificación de las garantías de los préstamos hipotecarios prendarios y/o sobre valores, verificación de la cuenta “Valores a Depositario”, de los saldos de créditos por reaseguro, de la composición del rubro “Cuenta Corriente con Productores, del listado de siniestros pendientes y sus pagos posteriores, determinar la incidencia de la participación del reasegurador y la inclusión de pasivos por reposición

- de cobertura de reaseguros, comparar listados analíticos de siniestros pendientes al cierre de dos ejercicios consecutivos, controlar el listado analítico de juicios y registro de actuaciones judiciales, verificar la valuación de los siniestros pendientes de pago de acuerdo con las normas de la SSN, solicitar confirmaciones directas a reaseguradores, verificar la correcta valuación de los demás conceptos integrantes del rubro “Deudas con Asegurados” y los cálculos para determinar los siniestros pendientes y los pasivos correspondientes a la cobertura de riesgos del trabajo, revisar los movimientos en las cuentas corrientes entre coaseguradoras, los saldos de las mismas y los riesgos cubiertos, verificar el cálculo de los conceptos integrantes del rubro Compromisos Técnicos, conforme a la normativa aplicable en función de los ramos en que opere la aseguradora, verificar el cumplimiento de las normas sobre política y procedimientos de inversiones de la SSN, verificar el debido cumplimiento de las observaciones formuladas durante la última inspección de la SSN, verificar la correcta determinación de todos los conceptos involucrados en la confección del Estado de Capitales Mínimos y la correcta confección del Estado de Cobertura de Compromisos Exigibles y Siniestros Liquidados a Pagar, verificar el cumplimiento de disposiciones en materia de cobertura de compromisos con los asegurados y exigencia de inversiones. Los procedimientos son mínimos y pueden ampliarse o eventualmente dejar de aplicarse si el auditor evalúan que las cifras involucradas no son significativas. En todo lo no reglado específicamente se aplican las normas profesionales vigentes para el ejercicio de la auditoría.
- c. Con respecto a las normas sobre informes las mismas refieren al informe sobre los estados contables de la entidad con la estructura básica de cualquier informe breve de auditoría externa y un detalle de los tipos de opinión a emitir en concordancia con las normas profesionales de auditoría vigentes (dictamen favorable sin salvedades, con salvedades determinadas e indeterminadas, adverso o con abstención de opinión). Se agregan al contenido del informe aspectos específicos relativos a libros de contabilidad, a si la entidad se ajusta a las normas sobre capitales mínimos y cobertura de los compromisos con asegurados, y al estado de la deuda por aportes y contribuciones al sistema de jubilaciones y pensiones. También se incluyen normas sobre el informe de revisión limitada sobre estados contables de períodos intermedios. En otro orden de cosas la normativa específica sobre el alcance y contenido del informe sobre el control interno contable que deberá contener como mínimo una descripción de las deficiencias significativas observadas en dicho sistema y las sugerencias para solucionarlas. Se considerará que existen deficiencias significativas en el sistema de control interno contable cuando los procedimientos o su grado de cumplimiento no permitan, por parte del personal de la entidad durante el normal desarrollo de sus tareas, la detección oportuna de errores o irregularidades que puedan tener un efecto significativo en los estados contables auditados.
 - d. También se hace referencia en la normativa vigente a los informes especiales, los que se registrarán, en cuanto fuera de aplicación, por las normas descriptas en los apartados anteriores, teniendo en cuenta -en cada caso- las finalidades específicas para las cuales se requieran.
 - e. Además la normativa establece que conforme lo preceptuado en el artículo 55° de la Ley N° 20.091, los auditores externos y actuarios que no observen lo dispuesto

en el presente reglamento, se aparten de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a la materia e incurran en negligencia, en relación a las normas aplicables, de especial conocimiento en su actividad; así como los que no cumplan en tiempo y forma con los requerimientos efectuados por esta Superintendencia de Seguros de la Nación, serán pasibles de la aplicación del artículo 59º, o en su caso en el inciso k tercer párrafo del art. 67 de la Ley citada, a cuyo efecto se seguirá el procedimiento previsto en los artículos 82º y siguientes de la Ley N° 20.091. Sin perjuicio de lo expuesto precedentemente, esta Superintendencia de Seguros de la Nación comunicará lo resuelto en cada caso en particular al Consejo Profesional de Ciencias Económicas respectivo.

c) Comisión Nacional de Valores

La Comisión Nacional de Valores (CNV) ha tenido especial preocupación desde su fundación a fines de la década de 1960 en regular todos los aspectos relacionados con la emisión de estados contables y la labor de auditoría de las empresas y sociedades sometidas a su jurisdicción de contralor. Tanto desde la normativa de fondo de la Ley de Sociedades Comerciales como de distintos regímenes relacionados (como el del régimen de transparencia de la oferta por público por ejemplo) se incorporan diversas previsiones relacionadas con la información que deben brindar las sociedades emisoras, los intermediarios y otros participantes en el ámbito de la oferta pública.

La CNV ha emitido tal como se dijo una serie de normativas desde la fecha de su creación las que fueron ordenadas en un texto único en el año 2001. Dentro de la vasta normativa ordenada en esa fecha se destaca el Capítulo III referido a “Órganos de Administración y Fiscalización. Auditoría Externa”. Dentro del contenido específico de dicho capítulo reviste especial importancia la regulación de los aspectos que hacen a la labor de auditoría externa y al Comité de Auditoría entre otras cuestiones de mayor interés.

Con respecto a los auditores externos la normativa apunta a las siguientes cuestiones:

- a. Criterios de independencia: Deberán reunir las condiciones establecidas por las normas profesionales de auditoría vigentes; adicionalmente en relación a la prestación de servicios profesionales distintos a la auditoría externa deben tenerse en cuenta que los mismos no deben implicar asumir actividades de gestión, tomar decisiones relacionadas con tareas gerenciales o de dirección, tener la custodia de los activos de la entidad, confeccionar documentos fuente. Se establecen límites temporales a las incompatibilidades y que cuando el auditor externo o la sociedad de profesionales de la que forme parte vendan bienes o servicios a la emisora deberán reflejar en sus informes de auditoría información porcentual sobre la importancia de la facturación a la entidad en el total facturado por el auditor o la sociedad de profesionales.
- b. El auditor externo de acuerdo al régimen de transparencia de oferta pública deberá presentar una declaración jurada informando las sanciones de las que hubiera sido pasible ya sea de índole penal, administrativa o profesional, excepto aquellas de orden profesional que hayan sido calificadas como privadas por el profesional actuante.

- c. Se establece un régimen de control de calidad de las auditorías externas que se basa en los siguientes principios:
- Dicho sistema debe ser establecido y ejecutado por las asociaciones o estudios de contadores públicos que presten servicios de auditoría externa a entidades autorizadas para hacer oferta pública de sus valores negociables.
 - Dicho régimen debe permitir conocer si los integrantes del estudio o asociación y su personal cumplen con las normas profesionales, legales y reglamentarias que rigen su actividad.
 - Las políticas y procedimientos desarrollados para cumplir con los requisitos de calidad citados precedentemente depende de factores como el tamaño, número de socios y características operativas pero deben incluir obligatoriamente: responsabilidad del socio o socios a cargo de la dirección de la asociación o estudio, cumplimiento de las normas de ética que rigen la profesión de contador público en la jurisdicción en la que actúe y normas de independencia a mantener por todos sus integrantes, procedimientos para la aceptación y continuidad de las relaciones con el cliente y prestación de servicios específicos, políticas y procedimientos de evaluación de sus recursos humanos, asignación de equipos de trabajo, desempeño del grupo de trabajo en cada cliente, revisión del control de calidad del trabajo, control continuo del cumplimiento de las reglas de control de calidad y documentación de las políticas y procedimientos de control de calidad adoptados.
- d. La CNV habilita un Registro de Auditores Externos para todos los contadores públicos que realicen la labor de auditoría externa en las entidades que se encuentren en el régimen de oferta pública de sus valores negociables o hayan solicitado autorización para ingresar, salvo las emisoras extranjeras, las sociedades gerentes y depositarias de fondos de inversión, los fondos comunes de inversión, los fiduciarios ordinarios públicos y fiduciarios financieros inscriptos en los registros de la CNV, los fideicomisos autorizados a la oferta pública, los mercados de valores, los mercados de futuros y opciones, las entidades autorreguladas no bursátiles, las bolsas de comercio con mercado de valores adherido, las bolsas de comercio sin mercado de valores adherido, las cajas de valores, las entidades de compensación y liquidación, y las cámaras de compensación y liquidación de futuros y opciones. Se establecen las normas de inscripción y permanencia en el registro con referencia a antigüedad en la matrícula e idoneidad profesional, así como los causales de incompatibilidad y exclusiones. Dicho registro abarca tanto a los profesionales independientes como a las asociaciones de profesionales universitarios.

Finalmente y con referencia a la planificación de la labor del auditor, procedimientos a ser aplicados y normativa sobre informes a ser emitidos, salvo que se trate de entidades con actividades específicas (bancos, seguros, etc.) se aplican las normas de auditoría vigentes en la profesión contable.

Reflexiones finales

1. Luego de la enumeración normativa realizada y del análisis comparativo planteado cabe realizar una serie de reflexiones finales con respecto al tema planteado.

La primera consideración importante a plantear es con respecto a la normativa profesional en general referida a normas de auditoría vigentes en Argentina. Las principales conclusiones son las siguientes:

- a. Existe un marco conceptual y normativo bastante claro en materia de normas de auditoría externa en general basado en la Resolución Técnica 7 de la FACPCE con un esquema básico de normas sobre independencia, normas para el desarrollo de la auditoría y normas sobre informes.
- b. Se está en camino desde julio de 2003 hacia la adopción de Normas Internacionales de Auditoría (NIA), con lo que ello implica desde el punto de vista del marco conceptual y de aplicación práctica en nuestro país.
- c. Con respecto a auditoría interna no existen, salvo excepciones que se tratan en este mismo trabajo, obligaciones legales o normativas para generalizar la actividad. Por lo tanto el marco conceptual como el normativo debe remitirse a aportes de instituciones no oficiales y sin fuerza legal obligatoria en la materia (ver en este mismo trabajo: normas del Instituto de Auditores Internos de la Argentina)

Por lo tanto ya desde el inicio del análisis existe una disparidad en cuanto a importancia y calidad de la normativa entre las normas de auditoría externa y la auditoría interna.

2. Pasando en forma concreta al análisis comparativo de las normativas específicas de los organismos de contralor en materia de auditoría externa surgen las siguientes cuestiones:

- a. Si bien tanto el BCRA, como la SSN y la CNV han emitido normativas desde hace bastante tiempo, el enfoque, la profundidad técnica, la metodología de emisión y la frecuencia de actualización han sido notablemente dispares.
- b. En tal sentido el BCRA ha adoptado distintos enfoques desde el momento de las primeras emisiones de normas, pero en todos ellos se nota una línea de evolución común hacia determinados estándares técnicos y de calidad. En el primer salto cualitativo, en 1994, ya se introduce la necesidad de registro previo de los profesionales y asociaciones de profesionales para realizar la labor, además de exigencias concretas en materia de experiencia, idoneidad e independencia que excedían ya en aquel momento el marco mínimo de las normas de auditoría vigentes en Argentina. En esa primera etapa en los aspectos técnicos se denota todavía una mayor preponderancia de las normas de auditoría en general (RT7) pero se agregan de manera importante y cada vez más relevante las pruebas específicas de la actividad financiera. Los informes breve y de revisión limitada no varían en su estructura de lo normado para la profesión en general. Sí en cambio se avanza en normativa específica con respecto a los informes especiales a emitir a solicitud del BCRA.
 - En las primeras modificaciones posteriores de importancia se comienzan a precisar

aspectos relativos al alcance mínimo de los procedimientos y a la utilización de técnicas estadísticas de muestreo para universos significativos y atomizados lo cual implica un avance importante para ese momento de la profesión de auditoría (año 1996). Se precisan algunas cuestiones dando mayor importancia a la obtención de la manifestación de la gerencia o dirección de la entidad y se precisan con mayor detalle algunas cuestiones referidas a salvedades en la opinión principal en los informes del auditor. Se empieza a dar mayor relevancia a los informes especiales relacionados con el riesgo crediticio de las entidades financieras.

- Ya en las siguientes modificaciones del año 1997 se plantea claramente que las normas del BCRA y las profesionales de auditoría se aplican de acuerdo con las tareas a realizar. También se precisa el proceso de planeamiento de la auditoría y su formalización con identificación clara y específica de los aspectos a ser considerados por el auditor.
 - En posteriores modificaciones de esa misma etapa se profundizan las normativas referidas al registro de auditores, normas sobre independencia y evaluación de la labor del auditor que resultan en innovaciones importantes para ese momento de la profesión en el país.
 - En los años 2003 y 2004 el marco normativo en materia de auditoría externa se extiende a las casas y agencias de cambio con una estructura similar, aunque acotada a la actividad específica, a la del resto de las entidades financieras.
 - En el año 2006 la normativa sobre auditorías externas se extiende, con la estructura consabida a las cajas de crédito.
 - Por lo tanto las sucesivas modificaciones realizadas quedan estructuradas en el esquema normativo actual que se basa en las siguientes bases:
 - I) Registro y control sobre la independencia de los auditores externos.
 - II) Evaluación y calificación del trabajo.
 - III) Procedimientos mínimos que abarca normativa específica referida tanto a los estados contables de cierre de ejercicio como los estados contables trimestrales.
 - IV) Planeamiento de la auditoría con exigencias de última generación en materia de conocimiento del cliente y su actividad, evaluación de áreas de riesgo y significación.
 - V) Pruebas sustantivas permanentemente actualizadas en cuanto a su alcance, a la evolución de la actividad financiera en particular y de las normas de auditoría, nacionales e internacionales en general.
 - VI) Exigencias referidas a la confección y emisión de los distintos informes del auditor externo que son permanentemente evaluadas y actualizadas.
- c. La SSN con una evolución normativa bastante más modesta en cuanto a calidad y profundidad, sin embargo ha logrado plasmar algunos principios similares a los analizados precedentemente para las entidades financieras:
- Determinación de los requisitos de idoneidad e independencia para la labor de auditoría externa.
 - Obligación de las entidades de comunicar a la SSN la designación del auditor externo y de tener en cuenta la existencia de determinadas cláusulas contrac-

- tuales en los convenios de prestación de servicios profesionales.
- Creación de un Registro de Auditores Externos, cuyas exigencias en materia de trámites para inscripción, inclusión, modificación y exclusión son mucho menos severas que las requeridas por el BCRA. No existen normas específicas para evaluar el trabajo del auditor externo.
 - En lo referente a las normas para la labor de auditoría no se determinan especificaciones sobre los aspectos de evaluación de riesgos y planificación, como así tampoco sobre la formalización de dichas actividades. Sí se determina la obligatoriedad del relevamiento del sistema de información, contabilidad y control, con una clara definición de los ciclos básicos y dentro de ellos de los procesos operativos a ser relevados. Con referencia a las pruebas sustantivas la especificación general se refiere a que las mismas deberán proporcionar evidencia directa sobre la validez de las transacciones y los saldos incluidos en los registros o estados contables, definiendo cuáles son los principales aspectos a validar y/o constatar para los rubros del activo, pasivo y las principales transacciones realizadas por las aseguradoras. Las pruebas sustantivas comprenden las comunes a cualquier auditoría de estados contables, pero además se hace hincapié específico en el alcance de aquellas destinadas a comprobar la solvencia de las entidades aseguradoras (capitales, compromisos técnicos, deudas con asegurados, etc.).
 - Con respecto a los informes, los referidos a los estados contables se encuadran dentro de la normativa profesional específica vigente (tanto para estados contables de ejercicio como para revisiones limitadas de períodos intermedios). Los informes especiales tienden a asegurar la opinión independiente sobre la verificación de cuestiones relativas a la solvencia y cumplimiento normativo de las aseguradoras. No se observan en la normativa y estructura de dichos informes aspectos novedosos con respecto a otras regulaciones de organismos de control.
- d. Con referencia a la CNV se plantean desde el punto de vista de la normativa comparada avances dispares en la materia:
- La legislación en materia de transparencia de la oferta pública ha permitido establecer órganos de control y fiscalización como el Comité de Auditoría cuya estructura y funciones lo ubica a un nivel similar y en algunos casos superior en cuanto a su alcance, a la normativa de los otros organismos de control analizados (en especial el BCRA). Su injerencia en aspectos tan amplios como opinar sobre la designación de los auditores externos y velar por su independencia, supervisar aplicación de políticas en materia de información sobre gestión de riesgos, informar sobre conflictos de intereses y otros aspectos de legalidad, control y gestión hacen del organismo un ente de jerarquía e importancia en la estructura de las sociedades sujetas a supervisión de la CNV.
 - Se establecen mecanismos de registro y control de calidad de la labor del auditor externo, pero a diferencia del BCRA las pautas de evaluación están a cargo de los propios profesionales y/o estudios profesionales que deben desarrollar políticas y procedimientos en tal sentido. Hay que señalar también que la futura

adopción de normas internacionales de auditoría lleva implícito la adopción de las normas sobre control de calidad contenidas en las mismas.

- Finalmente debemos recordar que las normas sobre planificación, procedimientos y normativa sobre informes es aquella relacionada con la normativa profesional vigente, salvo los casos específicos de actividades regidas por organismos de control estatal donde se aplican además las normativas emitidas por dichos entes y alguna de las cuales se analizan en este mismo trabajo (BCRA, SSN).

Recibido: 14/02/12. Aprobado: 16/05/12.

NOTA

- 1 Lattuca, Juan Antonio, "Compendio de Auditoría". Pontificia Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Económicas del Rosario. Rosario, 2001.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Coopers y Lybrand e Instituto de Auditores Internos de España. *Los nuevos conceptos del control interno*. (Informe COSO). Año 1997.
- Lattuca, Antonio, Juan. *Compendio de Auditoría*. Pontificia Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Económicas del Rosario. 2001,
- Lozano Aragonez, Ricardo. *Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones*. Ministerio de Economía y Hacienda de España. Setiembre de 2007.

CIRCULARES CONAU DEL BCRA

- Circular CONAU – 1 del BCRA (Contabilidad y Auditoría)
- Circular CONAU 1-131, Comunicación "A" 2152 del 21/10/93 del BCRA

COMUNICACIONES DEL BCRA

- Comunicación "A" 2441 del BCRA del 31/05/1996.
- Comunicación BCRA "A" 2635- CONAU 1-236 DEL 12/12/1997
- Comunicación BCRA "A" 2917, CONAU 1-303 DEL 07/05/99.
- Comunicación BCRA "A" 3162 CONAU 1-351 del 19/09/2000
- Comunicación BCRA "A" 3948 – CONAU 1-581 del 09/05/2003.
- Comunicación "A" 4017 y "A" 4018 del BCRA del 22/09/2003.
- Comunicación BCRA "A" 4133 – CONAU 1-648 del 30/04/2004.
- Comunicación BCRA "A" 4532, CONAU 1-772 del 06/04/2006.
- Comunicación "A" 2553 BCRA – CONAU 1-219
- Comunicación BCRA "A" 2651 – CONAU 1.241 del 09/01/1998.
- Comunicación BCRA "A" 3152 – CONAU 1-351 del 19/09/2000.
- Comunicación BCRA "A" 3556, CONAU 1-440 del 05/04/2002.
- Comunicación BCRA "A" 3605, CONAU 1-455 del 09/05/2002

FEMINEIDAD Y MASCULINIDAD EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Danielle Regina Ullrich - João Alberto Sarate - Janos Job - Valmíria Piccinini*

RESUMEN: Este artículo se deriva de un estudio en una fábrica de cristal y en una empresa de almacenamiento y comercialización de frutas. El objetivo era examinar cómo las nociones de femineidad y masculinidad afectan la organización del trabajo en estas organizaciones. Los resultados mostraron que, aunque exista una división sexual del trabajo, y las actividades están siendo llevadas a cabo sólo por hombres o por mujeres, caracterizando “trabajo de hombres” y “trabajo de mujeres”, estas actividades no separan las características propias de la femineidad y la masculinidad, cuya construcción está en el sujeto que desarrolla el trabajo.

Palabras clave: género - femineidad - masculinidad - organización del trabajo

RESUMO: Este artigo resulta de um estudo em uma fábrica de cristais e uma empresa de armazenamento e comercialização de frutas. O objetivo foi analisar como as noções de feminilidade e masculinidade afetam a organização do trabalho nessas organizações. Os resultados demonstraram que embora exista a divisão sexual do trabalho, e atividades que são desenvolvidas apenas por homens ou por mulheres, caracterizando “trabalho de homens” e “trabalho de mulheres”, tais atividades não separam as características inerentes à feminilidade e à masculinidade, cuja construção está no sujeito que desenvolve o trabalho.

Palavras-chave: gênero - feminilidade - masculinidade - organização do trabalho.

ABSTRACT: *Feminity and masculinity in work organization*

This paper is the result of a study in a crystal factory and a fruit storage and marketing company. Its aim was to examine how the notions of femininity and masculinity affect the distribution of work in these organizations. The results evidenced that although there is no sexual division of labor, and activities are still carried out only by men or women, featuring “working men” and “women’s work”, such activities do not separate the inherent characteristics of femininity and masculinity, the construction of which depends on the subjects that execute those activities.

Key words: gender - femininity - masculinity - work organization

* Danielle Regina Ullrich ha cursado la maestría en Desarrollo Regional en la Universidad Regional de Blumenau (Santa Catarina, Brasil). Actualmente es doctoranda del Programa de Posgraduados en Administración de la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). E-mail: danielle_ullrich@yahoo.com.br

* João Alberto Sarate tiene la maestría en Administración de Empresas por la Unisinos (Rio Grande do Sul, Brasil). Actualmente es doctorando del Programa de Posgraduados en Administración de la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). E-mail: joaoalberto@mackesarate.com.br

* Janos Job es graduado en Administración de Empresas por las Facultades Rio-Grandenses (Rio Grande do Sul, Brasil) y especialista en Gestión Educativa por la Pontificia Universidad Católica de Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). Actualmente está haciendo la maestría del Programa de Posgraduados en Administración de la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). E-mail: janosjob@hotmail.com

* Valmíria Piccinini está doctorada en Economía del Trabajo y de la Producción por la Universidad de Ciencias Sociales de Grenoble II, y ha cumplido una pasantía posdoctoral en HEC Montreal. Tiene la maestría en Sociología por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul. Actualmente es profesora asociada del Programa de Posgraduados en Administración de la Escuela de Administración de la Universidad Federal de Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil), y vice-presidente del Instituto Franco Brasileño de Administración de Empresas (IFBAE). E-mail: vpiccinini@ea.ufgrs.br

Traducido del portugués por Elsa Mónica B. Basso.

1 - Introducción

Las discusiones sobre género están presentes en la organización del trabajo desde que las mujeres se insertaron en el mercado, en su mayoría, en condiciones de precarización. Esto se debe a que las mujeres ocuparon puestos de trabajo en funciones repetitivas, sin necesidad de formación y en turnos parciales (*part-time jobs*). Esta difícil y perturbada inserción, llevó a varios movimientos sociales en pro de la libertad y de la igualdad de las mujeres con relación a los hombres.

Tales debates se insertan en las discusiones sobre género y sexo, que tienen diversas connotaciones: “sexo” es definido biológicamente, distinguiendo hombre y mujer (diferencias biológicas, morfológicas, hormonales, entre otras); el género no corresponde a algo natural, como el sexo, sino que es sociológicamente construido, producto de la socialización, de construcciones relacionadas a los elementos culturales, psicológicos y, especialmente, sociales, resultantes de la vida en sociedad.

De este modo, esta diferenciación está imbricada en el concepto relativo a la división sexual del trabajo que, según Hirata y Kergoat (2007), es la forma de división del trabajo social resultante de las relaciones sociales entre los sexos. Tales relaciones son moldeadas en un contexto histórico y social, en el que se atribuye la designación prioritaria de los hombres a la esfera productiva y la de las mujeres a la esfera reproductiva, como “cuidadora” y, simultáneamente, la apropiación por los hombres de las funciones con mayor valor social adicionado (políticos, religiosos, militares etc.).

De esta manera, cuando se debate la cuestión del género vinculada a la organización del trabajo, ésta se inserta en un contexto de polarización: femineidad/masculinidad; mujer/hombre; delicadeza/fuerza; sexo frágil /sexo fuerte. Hirata y Kergoat (2007) lo corroboran al afirmar que la división social del trabajo posee dos principios organizadores: el principio de separación (existen trabajos de hombre y trabajos de mujer) y el principio jerárquico (un trabajo de hombre “vale” más que un trabajo de mujer). Estos principios son válidos para todas las sociedades conocidas, tanto en el tiempo como en el espacio. Hirata (1995) señala, también, que un gran campo de investigación se abre ante la cuestión de cómo la virilidad, la docilidad, la masculinidad y la femineidad son expresadas, interpretadas, transpuestas, negadas o explotadas en el trabajo.

Frente a este panorama, se planteó la cuestión que dio origen a esta investigación: *cómo las nociones de femineidad y masculinidad pueden afectar el desarrollo del trabajo en las organizaciones*. Su objetivo fue analizar el modo en que estas nociones afectan la organización del trabajo. Se buscó comprender teóricamente las nociones de femineidad y masculinidad; describir las características del trabajo en el contexto en análisis e identificar las nociones de femineidad y masculinidad en el trabajo.

Para atender a estos objetivos, se optó por estudiar la organización del trabajo en dos empresas cuyas características de femineidad y masculinidad están insertas en el contexto del trabajo. Una de las empresas es una fábrica de cristales, localizada en el estado de Santa Catarina, Brasil, denominada, en este trabajo, Cristais Alfa. La otra, denominada Frutas Beta, está localizada en el Estado de Rio Grande do Sul, Brasil y trabaja en almacenamiento y comercialización de frutas. Tales empresas poseen atributos que remiten a la femineidad y a la masculinidad, tanto con relación a los productos, como en relación al ambiente de trabajo y a los sujetos que se insertan en él.

El debate propuesto permitirá una mejor comprensión de las discusiones que entrelazan género y trabajo a la luz de la femineidad y masculinidad presentes en el trabajo. Se promueve la revelación de aspectos que escapan de las temáticas discutidas en el campo de la administración, alusivas a las conquistas de las mujeres y sus desafíos en el trabajo y en las organizaciones, tomándolos como estudios insertos en el sentido común. Joan Scott (1986 apud LOURO, 1997) observa que en los análisis y en la comprensión de las sociedades es constante un pensamiento dicotómico y polarizado sobre los géneros; usualmente conciben hombre y mujer como polos opuestos que se relacionan dentro de una lógica invariable de dominación-sumisión. Para esta investigadora sería indispensable extinguir esta lógica.

Este artículo está estructurado en cuatro secciones que buscan responder a los objetivos propuestos: el referencial teórico, los procedimientos metodológicos, los resultados de la investigación y las consideraciones finales.

2 - Referencial teórico

Aquí se propone discutir la polaridad en los debates sobre género. Para ello, se buscó articular elementos relacionados a género y organización del trabajo, que sirvieron de base para la discusión teórica-empírica, subdividida en dos capítulos que se exponen a continuación.

2.1 - Género y estudios organizacionales: abordajes conceptuales y discusiones iniciales

En los estudios de género se discuten, todavía, de forma binaria, las relaciones entre hombres y mujeres, oponiendo de un lado a las mujeres y sus especificidades y del otro, a los hombres, como un grupo universalizado, predominante en el ambiente organizacional. La literatura disponible sobre género en los estudios organizacionales enfoca a la mujer como una categoría central, discutiendo las discriminaciones sufridas y el modo cómo ella enfrenta este desafío. La intención de esos estudios es revertir la imagen centralizada en la figura de los hombres en el contexto organizacional. Esta imagen, construida en el campo teórico de la administración, proviene de presupuestos basados en el hecho de que los trabajadores eran hombres, blancos y empleados de industrias. Develando un contexto histórico, Calás y Smircich (1999) afirman que a pesar de que las mujeres ocupaban puestos de organización desde el inicio de la Revolución Industrial, y que se han realizado investigaciones sobre el tema desde el comienzo del siglo, teniendo como precursoras a Mary Parker Follett y Lilian Gilbreth, la presencia de las mujeres en posiciones gerenciales era vista como anomalía por muchos autores.

En el estudio de obras clásicas, como en pasajes del libro *Principios de la Administración Científica*, de Taylor (1995), el autor destaca que las tareas y operaciones en las fábricas, tendrían que ser ejecutadas por los *operarios*, y podrían ser hechas siguiendo una forma ordenada de movimientos simples, en que habría una economía de tiempo y esfuerzo del *operario*. En cuanto al *administrador*, correspondería a éste “pensar”, investigar el trabajo y, después, seleccionar al *trabajador* de acuerdo con sus cualidades y entrenarlo, para que ejecute la tarea de la mejor forma posible, eligiendo para él, in-

clusivo, sus herramientas. Para Taylor, en la mayoría de los casos, un *tipo de hombre* es necesario para planear y otro, diferente, para ejecutar el trabajo.

En el caso de los gestores, Alvesson y Billing (2009) argumentan que ideas y normas relativas al liderazgo siempre aparecen vinculadas al universo masculino, lo que hace que el liderazgo parezca más natural para los hombres que para las mujeres. Aunque las discusiones no estén explícitas en las teorizaciones de los clásicos, ni contempladas en sus proyectos epistemológicos, Hansen (2002) afirma que el campo teórico de la administración se construye sobre un parámetro implícito de género, el masculino, eso porque el trabajo demandaba fuerza física y, por lo tanto, las industrias pesadas empleaban a los hombres, dejando trabajos más “livianos” para las mujeres. Entonces, en las organizaciones, el ideal de masculinidad afecta a las mujeres, que son comparadas a un ideal masculino. Hassard, Hollyday y Willmot (2000) lo corroboran cuando afirman que una concepción socialmente construida de la masculinidad está asociada a la racionalidad. Esta concepción es sustentada no solamente por los hombres, sino también por las mujeres, que buscan igualarse a ellos. Además de la racionalidad, la propia noción de cuerpo construido para el trabajo, es establecida a partir del ideal de cuerpo masculino, disciplinado, desvinculado de la reproducción, controlado emocionalmente y disponible para la producción. En la lógica de la racionalidad y de la productividad, el cuerpo femenino es igualado en exigencia al cuerpo masculino, y no es comprendido en sus necesidades específicas.

Fournier y Smith (2006) también discuten la masculinidad, en su forma “hegemónica”, alineada a las imágenes estereotipadas de control, competitividad y racionalidad instrumental. En este sentido, las organizaciones se transformaron en expresión de masculinidad. La femineidad está confinada a imágenes estereotipadas de la intimidad, a cuidar del otro, al compromiso físico. El éxito de las mujeres en las organizaciones, muchas veces, está aliado a la supresión de su femineidad y a la exhibición de un comportamiento masculino, cuando las organizaciones apelan a características femeninas es para someterlas a la lógica masculina de la racionalidad instrumental.

Esta idea se viene reproduciendo en las teorías organizacionales, manteniendo la idea de dominación masculina. La reproducción de tal discurso, en el cual lo masculino predomina en el campo de estudios organizacionales, se desarrolló sin cuestionamientos a lo largo de los años. Alvesson y Billing (2009) afirman que la teoría organizacional ha descuidado, a lo largo de la historia, las discusiones sobre género. Sin embargo, en las dos últimas décadas, esas discusiones se han desarrollado, aunque todavía mantengan el foco en cuestiones muy específicas.

En contrapunto a la hegemonía del discurso masculino como dominante en los estudios organizacionales, se desarrollaron los abordajes feministas. Rápidamente, se propone un rescate teórico y conceptual que auxilie en la comprensión de las proposiciones que orientan a cada uno de esos abordajes. Este rescate se basa en los estudios de Calás y Smircich (1999), sin dejar de considerar la existencia de otros autores que presentan tal revisión, como Meyer (1996) y Scott (1995), aunque con una amplitud diferente a la de las primeras.

Se destaca que el desarrollo de las “teorías” feministas está relacionado con el movimiento por la “liberación de las mujeres”, que se dio en los últimos 30 años, y ob-

tuvo considerables ganancias sociales, políticas y económicas, mejorando la situación de muchas mujeres. En este contexto, diversas son las teorías que se propusieron repensar las bases del conocimiento. Calás y Smircich (1999) presentan siete abordajes, a saber: liberal, radical, psicoanalítico, marxista, socialista, posmodernista y tercermundista/pos colonialista. Cada uno de estos abordajes discute una concepción diferenciada de género.

La teoría feminista liberal tiene su origen en la tradición política liberal desarrollada durante los siglos XVII y XVIII. Este abordaje concibe que el género es socializado en seres humanos sexuados por el comportamiento adecuado a cada sexo. El sexo, a su vez, forma parte de la dotación biológica natural, y es una variable binaria. La teoría feminista radical surge del descontento de las feministas con relación a los movimientos liberadores de las décadas de los 60 y 70. El problema central de esta teoría es la subordinación de las mujeres, en el contexto de una sociedad patriarcal. Tales estudios han demostrado la orientación patriarcal de dominación masculina. En este enfoque, se concibe que el género establece un sistema social de dominación masculina que influencia el desarrollo psicosexual (Calás; Smircich, 1999).

A su vez, la teoría feminista marxista concibe género e identidad de género como definiciones estructurales, históricas y materiales. En esta perspectiva, género y clase son categorías sociales, caracterizadas por relaciones de dominación y opresión. El género es constituido procesual y socialmente por medio de diversas intersecciones de sexo, raza, ideología y experiencias de opresión bajo el patriarcado y el capitalismo. En estos tiempos, la teoría feminista pos-estructuralista/pos-moderna se propone reunir las visiones radical, psicoanalítica y marxista. El énfasis está en la complejidad de las relaciones sociales, requiriendo más que el género como una categoría para la crítica efectiva. Para estos estudiosos, sexo y género son prácticas discursivas que constituyen subjetividades específicas por medio del poder y la resistencia en la materialidad de los cuerpos humanos. Finalmente, las teorizaciones tercermundistas / (pos)colonialistas, critican el posicionamiento del abordaje anterior, por no discutir la realidad de las mujeres oprimidas, pobres y no blancas del tercer mundo. Tal abordaje considera la constitución de subjetividades complejas que van más allá de los conceptos occidentales de sexo/género, enfocando aspectos de género en los procesos de globalización (Calás; Smircich, 1999).

Frente a los abordajes feministas presentados y discutidos por Calás y Smircich, algunos presupuestos comunes pueden ser observados. Se reconoce, también, la dominación masculina en las regulaciones sociales, y el posicionamiento occidentalizado, abriendo frentes de combate para que este contexto pueda ser alterado. Aunque existan intentos de nuevas miradas sobre las discusiones de género y líneas teóricas diferentes, todavía existe una focalización en las mujeres, como una categoría central, oponiéndose a la dominación masculina, lo que implica una lógica dicotómica. Alvesson y Billing (2009) afirman que, siguiendo la idea de dominación masculina, las investigaciones hacen que las mujeres se transformen en categoría central, buscando entender sus perspectivas, sus intereses, sus valores. Según Scott (1995), en su mayoría, los intentos de las(os) historiadoras(es) de teorizar sobre género no huyen de los cuadros tradicionales de las ciencias sociales: ellas(os) utilizan las formulaciones antiguas que proponen explicaciones causales universales. Esas teorías tuvieron, en el mejor de los casos, un carácter limitado por tender a incluir generalizaciones reduccionistas muchas veces simplistas,

que minan no sólo el sentido de la complejidad de la causalidad social en la forma propuesta por la historia como disciplina, pero también el compromiso feminista en la elaboración de análisis que llevan al cambio.

Sin embargo, se nota que discutir cuestiones relacionadas al género puede ser, de cierto modo, un tanto complejo, en la medida en que es posible correr el riesgo de desarrollar incoherencias, o reproducir algunos discursos retóricos que no contribuyan directamente a la ruptura de determinadas representaciones establecidas (Fournier; Smith, 2006). Alvesson y Billing (2009) reconocen que el género es visto, en general, de manera igual en las discusiones de los estudios organizacionales, descontextualizados de las dinámicas en que están insertos. En cambio, las femineidades y las masculinidades son relativas a la cultura de la sociedad, a los simbolismos, a los pensamientos, a los sobreentendimientos y a los valores.

Entonces, la concepción de género es construida y reconstruida, remitiendo a distintas significaciones sobre lo masculino y lo femenino. Louro (1997) afirma que en sus relaciones sociales, cruzadas por diferentes discursos, símbolos, representaciones y prácticas, los sujetos se van construyendo como masculinos o femeninos, arreglando y desarreglando sus lugares sociales, sus disposiciones, sus formas de ser y de estar en el mundo. Estas construcciones son siempre transitorias, transformándose poco a lo largo del tiempo sino históricamente, articulándose con las historias personales, las identidades sexuales, étnicas, de raza, de clase.

De este modo, se destaca que el género no puede ser tomado como categoría central de análisis, pues es siempre una categoría de articulación y, por tanto, es preciso considerar otras dimensiones como el espacio y el tiempo. Cuando se centraliza el concepto de género, éste es siempre tomado a nivel de concepto y no de estructura social. Entonces, la propuesta es articular la categoría género con el espacio y el tiempo en la organización del trabajo.

2.2 - Género y organización del trabajo: configuraciones de la división sexual del trabajo

El proceso de globalización impacta en la organización del trabajo y desarrolla nuevas configuraciones. Según Hirata (2002), tres dimensiones de este proceso deben ser analizadas: 1) la globalización es impulsada por políticas gubernamentales neoliberales con consecuencias en el plan de la liberalización de los intercambios comerciales, en la desreglamentación, en la apertura de los mercados y en nuevas lógicas de desarrollo de las firmas multinacionales, llevando a privatizaciones y al desarrollo de la subcontratación y de la externalización de la producción; 2) el desarrollo de las tecnologías de información y de comunicación y la expansión de las redes; 3) el nuevo papel desempeñado por los organismos internacionales, cuyo papel regulador se efectúa paralelamente, y no siempre en armonía con la regulación por los Estados-nación y por las firmas internacionales. Este nuevo cuadro tiene consecuencias diferenciadas en cada uno de los países, en la división sexual del trabajo (profesional y doméstico) y en la actividad de los hombres y de las mujeres.

Tales transformaciones impactan en la organización del trabajo y, en especial, afectan los empleos femeninos y masculinos. Sin embargo, las discusiones sobre género

y organización del trabajo son históricas y los cambios que vienen ocurriendo no son simples reflejos de la globalización. Según Probst (2008), las mujeres tuvieron su primer ascenso al mercado de trabajo en las dos Guerras Mundiales, cuando rápidamente asumieron la posición de los hombres. A lo largo de los años, las mujeres conquistaron su espacio en el mercado de trabajo. Pero la evolución evidenciada no fue suficiente para que llegasen a una condición de igualdad con relación a los hombres, pues todavía vivimos en un mundo de preconceptos y discriminación. Esto es evidente en la permanencia de la desigualdad salarial entre hombres y mujeres.

Según Hoffmann y Leone (2004), en la década de los 70, la inserción de las mujeres en el mercado de trabajo se vio favorecida por la expansión económica y la rápida industrialización y urbanización del país. En los años 80, aun con la estagnación de la actividad económica, el número de profesionales del sexo femenino presentó un aumento considerable. En los años 90, período de intensa apertura económica, el mercado de trabajo brasileño confirmó la tendencia de creciente incorporación de la mujer a la fuerza de trabajo. De hecho, entre 1981 y 2002, el índice de actividad femenina se elevó del 32,9% al 46,6%, o sea, un aumento del 13,7 % en 21 años. Este crecimiento hizo que la participación de las mujeres en el sustento de la familia aumentase casi proporcionalmente, del 35% en 1981 al 46,9% en 2002. Sin embargo, el número de mujeres desempleadas creció, lo que demuestra la insuficiencia de puestos para las mujeres en la competición por el empleo.

Con relación al acceso a los cargos de gerencia, Probst (2008) afirma que en Brasil, las mujeres representan el 41% de la fuerza de trabajo, pero ocupan apenas el 24% de los cargos de gerencia. Basada en el balance anual publicado por la *Gazeta Mercantil*, la autora afirma que el índice de mujeres que ocupan cargos ejecutivos en las 300 mayores empresas brasileñas subió del 8%, en 1990, al 13%, en 2000. Estos datos revelan un crecimiento de los puestos de trabajo ofrecidos a las mujeres, pero Hirata (2009) observa que esta participación creciente de las mujeres en el mercado de trabajo ocurre tanto en el sector formal y en las actividades informales, como en el sector de servicios. Y la actividad femenina todavía continúa concentrada en sectores como servicios domésticos, salud y educación.

“Desde su sistemática entrada en el proletariado, al final del siglo XIX e inicio del XX, la mujer se inserta en el ‘sector productivo’, manteniéndose así, el modelo atribuido a lo femenino, dirigido al mundo privado y de la reproducción.” (Marcondes et al., 2003 p. 93). Hirata (2009), encuadra a las mujeres en una categoría que conviene considerar en primer término, en razón del lugar singular que ocupan hoy. La definición de esta categoría, transversal a la de las categorías socio-profesionales clásicas, es diferente de la del grupo operario, en la cual las mujeres están presentes, pero en pequeño número; en contrapartida, son mayoría en el comercio y en los servicios. De este modo, la precarización del trabajo debe ser correlacionada a su composición sexuada, ya que las mujeres son más numerosas que los hombres, tanto en el trabajo informal como en el trabajo en tiempo parcial.

Dos tendencias recientes de la evolución del trabajo femenino pueden ser señaladas: 1) la bipolarización del trabajo asalariado femenino, junto a una mayor diversificación de tareas y funciones y de un crecimiento significativo de la minoría de mujeres pertenecientes a la categoría estadística “profesiones ejecutivas e intelectuales”; 2) el

desarrollo del sector de servicios y el impacto de nuevas profesiones también polarizadas en términos de relaciones de género, clase y raza/etnia. (Hirata, 2002, p. 147).

De esta forma, se nota, igualmente, una bipolarización de los empleos femeninos. Por un lado, se establece un polo constituido por mujeres ejecutivas de profesiones intelectuales superiores (médicas, juezas, arquitectas, profesoras universitarias, etc.); por otro, mujeres que se mantienen en profesiones tradicionalmente femeninas: funcionarias públicas, de la salud, de la educación, trabajo doméstico, etc. Uno de los resultados de ese doble proceso es el crecimiento de las desigualdades sociales y de los antagonismos, constatada tanto entre los hombres y las mujeres, como entre las propias mujeres (Hirata, 2009).

Tales debates acompañan las discusiones mantenidas por Hirata y Kergoat (2007) que describen dos principios de la división social del trabajo: el principio de separación (existen trabajos de hombre y trabajos de mujer) y el principio jerárquico (un trabajo de hombre “vale” más que un trabajo de mujer). Marcondes et al. (2003) advierten que existe una postura tendenciosa por parte de la sociedad que reproduce e idealiza a las mujeres con atributos como ingenuas y frágiles. A su vez el discurso operario posee un tono paternalista, al ver a la mujer como un ser frágil y que, por lo tanto, debe ser protegido, consecuentemente siempre que sea posible, debe ser reconducida al que sería su lugar, el ambiente doméstico. De este modo, el debate se polariza nuevamente, cuando atribuyen fuerza física y resistencia a los hombres y atributos como disciplina y organización a las mujeres. Siendo esto así, se clasifica a las mujeres como “sexo débil” y a los hombres como “sexo fuerte”.

Además de la diferenciación entre trabajo de hombre y trabajo de mujer, otras desigualdades están presentes en el discurso de la división sexual del trabajo. Hirata (2002) advierte que aunque las mujeres tengan mejor acceso al mercado de trabajo, se puede decir que las desigualdades de salarios, de condiciones de trabajo y de salud no disminuyeron y que la división del trabajo doméstico no se modificó sustancialmente, a pesar del mayor desarrollo profesional por parte de las mujeres.

De este modo, se nota que la estructura social influye sobre la división sexual del trabajo, reproduciendo el discurso vigente y considerando a mujeres y hombres como polos opuestos, olvidando que el género debe ser tomado como una construcción social, en la cual el sujeto se construye como masculino y femenino en un determinado espacio y tiempo.

3 - Procedimientos metodológicos

En este estudio se utilizó el método cualitativo, que según Minayo (1994) es adecuado para responder a cuestiones muy particulares, con un nivel de realidad que no puede ser cuantificado, pues abarca un universo de significados, motivos, aspiraciones, valores. En la delimitación de este estudio fue utilizada la técnica de la investigación descriptiva que, de acuerdo con Gil (2010), tiene como objetivo la descripción de las características de determinada población.

Para tanto, fueron entrevistados los gerentes de dos organizaciones que posibilitaron el desarrollo de discusiones relacionadas a la femineidad y a la masculinidad, debido a las características específicas de los productos, del proceso productivo y del ambiente de estas organizaciones. La primera empresa es una fábrica de cristales artesa-

nales, localizada en el estado de Santa Catarina (Brasil), y que en este trabajo será identificada como Cristais Alfa. Se optó por estudiar esta organización que produce cristales, cuyas características se relacionan con atributos femeninos, sin embargo todo el proceso productivo es desarrollado por hombres, relacionados a atributos masculinos como fuerza y resistencia. La segunda empresa es del ramo de almacenamiento y comercialización de frutas, localizada en el estado de Rio Grande do Sul (Brasil), llamada Frutas Beta. En ésta, se buscó investigar el trabajo realizado en la línea de clasificación y selección de frutas, que es realizado solamente por mujeres.

Los procedimientos comprendieron entrevistas semiestructuradas y observación *in loco*. En la empresa Cristais Alfa la observación *in loco* ocurrió durante las tres visitas realizadas a la fábrica, siendo observados y relatados el proceso productivo y la organización de la empresa como un todo. En Frutas Beta fueron realizadas cuatro visitas. Las entrevistas con los gerentes de tales organizaciones tenían como objetivo identificar características relativas a la femineidad y a la masculinidad. En este artículo, el gerente de Cristais Alfa es identificado por el nombre ficticio de Adamo y la gerente de Frutas Beta tenían como objetivo como Rosa.

Se desarrolló un itinerario de la entrevista, de acuerdo a los objetivos de este trabajo, considerando básicamente tres aspectos: 1) descripción de cómo fue el proceso de constitución de la empresa; 2) relato de la configuración del proceso productivo y del trabajo; y 3) descripción de los sujetos y características que impregnan el trabajo.

Después de la recolección, los datos fueron organizados, comparados y confrontados con la finalidad de comprender las características inherentes a la femineidad y la masculinidad en las organizaciones investigadas. Los datos cualitativos fueron tratados de modo que dieran valor al elemento subjetivo evidenciado entre líneas en las preguntas abiertas de la entrevista. El análisis y la interpretación de los datos privilegiaron la mirada de los sujetos envueltos en la investigación.

4 - Femineidad y masculinidad en la organización del trabajo

El estudio demuestra cómo la femineidad y la masculinidad están presentes en la organización del trabajo, debido a la división sexual del trabajo. Las organizaciones llamaron la atención por el contexto en el cual las discusiones sobre femineidad y masculinidad aparecen y afectan la conducción y organización del trabajo.

4.1 - La empresa Cristales Alfa

Cristales Alfa inició sus actividades en 1999, y actualmente, cuenta con dos fábricas, una que elabora los productos de la línea de vasos y otra con productos de la línea de decoración, como floreros, pies de lámparas, servilleteros, flores, entre otros, que componen la línea de ochocientos productos en catálogo. La línea de decoración es producida de forma totalmente artesanal. Por ser el mercado principal de Cristais Alfa, se delimitó como objeto de este estudio la fábrica que produce artículos de decoración. Se destaca que la decoración es un componente de la femineidad, cuyos atributos según Mascarenhas, Vasconcelos y Vasconcelos (2004) corresponderían a cualidades de intuición, emoti-

vidad, sumisión, empatía, espontaneidad, maternidad, cooperación, lealtad y apoyo.

El gerente de la empresa informó que el desarrollo de la línea de decoración exige inversiones en creación, lanzamiento de los productos en ferias sectoriales y divulgación a través de otros medios de comunicación. Cada seis meses, nuevos productos son lanzados en las ferias sectoriales. Normalmente, el treinta por ciento de la línea de productos es renovada para estos eventos. La creación de las piezas es de responsabilidad de la *designer*, propietaria de la empresa. Ella crea y diseña las piezas que compondrán la nueva colección. A partir de este diseño, es creado un prototipo, en conjunto con los artesanos de la fábrica. En total, son veinte artesanos que trabajan en la fábrica de Blumenau, entre jefes de planta y auxiliares.

Se observa en este caso la articulación de los universos femeninos y masculinos. Atributos relacionados a la femineidad, como intuición, por ejemplo, son utilizados por la *designer* en el proceso de creación de las piezas. Pero para la ejecución son necesarios atributos como fuerza y resistencia, relacionados con la masculinidad. Mascarenhas, Vasconcelos y Vasconcelos (2004) destacan que la dimensión masculina correspondería a las cualidades de racionalidad, dinamismo, emprendimiento, estrategia, autonomía, independencia, competitividad, liderazgo y lógica.

Tales atributos también pueden ser observados con relación al ambiente de trabajo y la división del trabajo desarrollado. El ambiente de trabajo en Cristais Alfa es de calor intenso debido a la presencia de los hornos y con ruidos originados tanto en los hornos como en los ventiladores. A eso se suma el ruido de las máquinas utilizadas en la fabricación y lavado de piezas. De esta manera se asemeja al ambiente característico de una empresa como las del sector metalmecánico, por ejemplo. En cuanto a la división del trabajo, tienen jefes de planta y auxiliares. Los jefes de planta son los que tienen el conocimiento y dan forma y significado a las piezas y, normalmente, participan de la elaboración y construcción de cada una. El gerente de la fábrica relató, durante la entrevista, que la división del trabajo se hace a partir del estilo de la pieza que será producida. “*Entonces, hay un artesano que tiene más habilidad para hacer floreros, el otro tiene más habilidad para hacer candelabros, el otro, artesanías*” (Adamo, gerente, noviembre 2010).

Esta división del trabajo queda más evidente en el proceso de producción. Los jefes de planta ocupan lugares bien marcados y dan forma a la pieza. Los auxiliares buscan la masa de vidrio en el horno, añaden el pigmento y colaboran durante todo el proceso de fabricación de la pieza. Algunos jefes trabajan con piezas pequeñas, como flores de cristal, animales de cristal, pequeños floreros o platos. Otras trabajan con piezas mayores, cuyo peso puede llegar a quince kilos. Marcondes et al. (2003) afirman que la manipulación de pesos es un factor diferencial importante que distingue los “trabajos de hombre” de los “trabajos de mujer”, reafirmando la lógica binaria “pesado” versus “liviano”. De este modo, las diferencias imputadas a los géneros parecen tender a valorizar el esfuerzo físico masculino.

Se observa que las características que se vinculan con la masculinidad se hacen presentes en este contexto, cuando se relaciona la producción con la fuerza física y la resistencia, características que en general, los hombres poseen más que las mujeres. Una vez más, aparece la bipolarización del debate entre hombre/mujer; sexo fuerte/ sexo frágil. Según Marcondes et al. (2003) la identificación de fuerza y resistencia como carac-

terísticas predominantemente masculinas, se extiende a las clasificaciones del proceso productivo, creando así, el “trabajo de mujer” y el “trabajo de hombre”, como dos categorías recurrentes. En este caso, el ambiente de trabajo en Cristais Alfa, aparentemente, puede ser clasificado como un “trabajo de hombre”, pero lo que se observa es la articulación de los conceptos de femineidad y masculinidad, pues el trabajo desarrollado es una sumatoria de esas características.

Uno de los principales factores que contribuyen para la contratación solamente de hombres es la exigencia de fuerza física para maniobrar y producir las piezas. Sin embargo, se trata de un trabajo que exige fuerza y delicadeza. O sea, aspectos relacionados tanto a la masculinidad como a la femineidad. Durante el proceso productivo es preciso estar atento a los detalles de cada pieza y, a veces, desarrollar gestos y acciones delicadas. El gerente de la empresa relata que: “*Entonces, ellos son brutos, pero precisan delicadeza para desarrollar los productos.*” Según Hirata (1995), las profesiones que exigen fuerza y trabajo pesado están directamente relacionadas a los atributos masculinos que requieren coraje y determinación, mientras que la femineidad es asociada al trabajo liviano, fácil, limpio, que exige paciencia y minuciosidad. En este contexto, el trabajo desarrollado en Cristais Alfa exige tanto atributos masculinos como femeninos.

Sin embargo, en Cristais Alfa, ya hubo la experiencia de contratación de una mujer para trabajar en el proceso productivo de cristales. Se trataba de la hija de uno de los artesanos de la fábrica, conocedora del ambiente de trabajo y de las dificultades inherentes al proceso productivo. Después de un tiempo de trabajo, la propia empleada presentó su renuncia de la organización, por verificar que el trabajo era muy difícil y pesado, y por estar, constantemente corriendo riesgos de accidente de trabajo, en especial, quemaduras. “*Se quemó una vez, salió llorando. Entonces, no apareció ninguna mujer más que quisiera trabajar. Para nosotros, sería bueno, porque la mujer es más delicada, tiene más habilidad para algunas cosas. Pero no hay mano de obra.*” (Adamo, gerente, noviembre 2010).

Se observa que tal discurso reproduce una lógica cultural en el proceso de producción de cristales. La declaración del gerente revela la importancia atribuida a la presencia de mujeres en el proceso de producción, debido a las características femeninas. Sin embargo, siempre que hay proceso de selección para contratación de artesanos, aparecen solamente hombres en la selección. “*Creo que es una cuestión cultural, porque la producción de vidrios siempre fue hecha por hombres. Antiguamente, había solamente hombres en este segmento.*” (Adamo, gerente, noviembre 2010). De este modo, el hecho de no haber contratado mujeres implica que la cultura atribuida a esta profesión sea ésta, que histórica y recurrentemente viene siendo desarrollada por hombres.

Los debates sobre masculinidad y femineidad también se presentan en la cuestión del objeto, o sea, del producto que está siendo fabricado. El cristal es un producto cuyas características son relacionadas a la femineidad como fragilidad, delicadeza, detallismo, implicando movimientos leves y finos. De este modo, el debate también se polariza cuando el objeto producido está relacionado con la femineidad, siendo el proceso productivo ejecutado por hombres, que precisan desarrollar tales habilidades. Sin embargo, tal objeto exige, para su producción, fuerza y resistencia, características primariamente masculinas. De este modo, las discusiones sobre masculinidad y femineidad aparecen

imbricadas, tanto con relación a los sujetos como con relación al objeto que es producido. Y esto implica la organización del trabajo, en especial, en los puestos de trabajo que todavía son reservados a hombres y a mujeres.

La idea de una complementariedad entre los sexos está inserta en la tradición funcionalista de la complementariedad de papeles. Remite a una conceptualización en términos de “vínculo social” por los contenidos de sus nociones (solidaridad orgánica, conciliación, coordinación, complementación, especialización y división de tareas). El abordaje en términos de “complementariedad” es coherente con la idea de una división entre mujeres y hombres del trabajo profesional y doméstico y, dentro del trabajo profesional, la división entre tipos y modalidades de empleos que posibilitan la reproducción de los papeles sexuados. (Hirata; Kergoat, 2007, p. 603).

En el caso del trabajo profesional, se observa bien la idea de complementariedad en Cristais Alfa. Esto se debe a que la creación de las piezas es hecha por una mujer, cuyas ideas afloran a partir de ideales femeninos. A pesar de todo, le faltan características atribuidas a la masculinidad, como fuerza y resistencia, para trabajar en la confección de la pieza. Y, por lo tanto, la construcción de la pieza en sí es realizada por hombres que poseen tales atributos. Las ideas de complementariedad y de división sexual en el trabajo profesional también pueden ser observadas en Frutas Beta.

4.2 - La empresa Frutas Beta

La empresa Frutas Beta fue fundada en 1992 y cuenta con 160 empleados. El proceso productivo de Frutas Beta incluye la recepción de frutas directamente de los productores de todo el país o de exportadores, el almacenamiento y conservación de las frutas en cámaras frías, la selección y clasificación de las frutas y su posterior colocación en pallets, carga y expedición del pedido, según especificación de los clientes. Frutas Beta posee una flota propia de camiones y distribuye sus productos para una gran gama de clientes, desde minimercados de barrios hasta grandes redes de supermercados de todo el Brasil. Es una empresa familiar y los propietarios tienen fuerte relación con el trabajo en el campo, a pesar de que la mayor parte de las frutas que procesan sean oriundas de proveedores externos. El motivo de la elección de la empresa Frutas Beta para esta investigación fue el hecho de existir una relación paradójica entre el “trabajar con frutas” y la masculinidad y femineidad en las diversas etapas del procesamiento del producto.

El ambiente físico de trabajo en la producción de Frutas Beta es limpio y organizado, sin ruido y con aroma agradable, debido a la mezcla de los perfumes de las frutas almacenadas y manipuladas en las dependencias de la empresa. Este ambiente se diferencia, y mucho, del ambiente tradicional de una industria metalmeccánica, por ejemplo, normalmente ruidoso, sucio, peligroso y con diversos problemas o situaciones que pueden, inclusive, en muchos casos, poner en riesgo la salud. Sin embargo, aun con esos problemas, la industria tradicional indica un *status* todavía mayor para este tipo de trabajo cuando es percibido bajo la óptica masculina.

El estudio de las actividades del trabajo según el sexo y el par masculinidad/virilidad y femineidad muestra, como ya hemos visto, el poder de los estereotipos sexuados en el trabajo (la virilidad es asociada al trabajo pesado, penoso, sucio, insalubre, algunas

veces peligroso, trabajo que requiere coraje y determinación, mientras que la femineidad es asociada al trabajo liviano, fácil, limpio, que exige paciencia y minuciosidad) (Hirata, 1995, p.42).

En la producción de Frutas Beta, se interrelacionan operaciones que exigen fuerza y conocimiento técnico para el desplazamiento de carga y montaje de los pedidos y, por otro lado, paciencia, delicadeza y minuciosidad, para la selección y clasificación de las frutas. En cuanto al producto en cuestión, frutas, exigen cuidados especiales en la manipulación, almacenamiento y transporte. Demandan higiene y una serie de cuidados con relación a padrones y atributos que los clientes exigen como: apariencia, sabor, olor, textura para poder ser comercializadas.

Este estudio focaliza la observación en la conducción y organización del trabajo ejecutado por mujeres, en una línea con cinta automática de transporte, lavado y clasificación de frutas. Queda a cargo de las trabajadoras de la línea la separación de las frutas buenas de las que están en mal estado, y el llenado de las cajas de fruta al final de la línea. Los hombres cargan y transportan manualmente las cajas. Por tanto, se observa una división sexual del trabajo en la conducción de este proceso.

Se buscó, entonces, entrevistar a la gerente de recursos humanos de la empresa con el objetivo de comprender mejor las razones de la división sexual del trabajo y entender cómo es organizado y dirigido. Es importante destacar que el trabajo en la línea de selección de frutas es, normalmente, el inicial en la empresa, siendo el de más baja remuneración y de menor exigencia intelectual. Pero no hay distinción entre salarios para hombres o mujeres novatos en la empresa.

La gerente entiende que la participación de mujeres en la línea de selección y clasificación de frutas es más adecuada, pues *“las mujeres son naturalmente aptas para ejecutar trabajos que exijan más concentración, más detalles, tratan mejor a la fruta. El hombre es más práctico, precisa un dinamismo mayor, con menor repetición. Por ejemplo, quien trabaja en la balanza, no se queda solo en la máquina, moviendo los brazos, sacando las frutas, como ocurre con las mujeres en la cinta.”* Aquí, se percibe el discurso que refuerza la lógica de la desigualdad entre hombres y mujeres en el trabajo, justificada a partir del entendimiento de las “habilidades naturales” femeninas como presentados por Hirata (2009) y Marcondes et al. (2003). La afirmación de Rosa está alineada con Marcondes et al. (2003) sobre la cuestión paradójica derivada de la división sexual del trabajo, que destina a las mujeres trabajos que se consideran más “livianos”, pero repetitivos, y que pueden causar enfermedades ocupacionales con el pasar del tiempo. Sin embargo, Rosa afirma que hasta el momento de la realización de esta investigación, Frutas Beta no tuvo registros de casos de LER ni Dort. En contrapartida, afirma que: *“(…) las funciones de apoyo a la máquina de clasificar, que exigen fuerza, son ejecutadas por hombres de entre 16 y 18 años, normalmente los principiantes en la empresa. (...) es preciso tener porte físico para mover un pallet con una carga de frutas de 1.000Kg. No puede ser raquítrico”*. Los trabajadores hombres de Frutas Beta, aunque trabajen en lo pesado por algunos momentos, se mueven, rompen la rutina e intercalan momentos de fuerza con descanso y diversión, a diferencia del trabajo rutinario de la cinta de selección ejecutado por las mujeres. Además de eso, el trabajo masculino en el montaje de los pedidos y carga es el mejor remunerado de la empresa y el de mayor

status en el proceso productivo.

Una característica interesante de Frutas Beta es que el salario inicial es alrededor de un 20% más bajo que el de las empresas metalúrgicas, que existen en gran cantidad en la región. Esto, según Rosa, dificulta y mucho, la contratación y retención de nuevos empleados. Rosa afirma que: *“en esta región existe cierto encaminamiento de los hombres para que trabajen en metalúrgicas. Es muy difícil conseguir contratar hombres de entre 24 y 40 años para trabajar con frutas. El trabajo con la fruta no da el status de la metalúrgica.”* Aunque Frutas Beta ofrezca un ambiente físico de trabajo muy bueno, la desvalorización de la actividad primaria en la economía y los sueldos más bajos alejan a los candidatos a trabajar en la empresa.

Otra cuestión significativa de Frutas Beta es la influencia de la organización del trabajo según la estación. Rosa afirma: *“trabajamos con zafras y existen las temporadas. Esto exige disponibilidad para trabajar horas extra. Exigimos esa disponibilidad de los hombres que trabajan en la carga. Los hombres hacen más horas extra. Las mujeres que tienen que trabajar los sábados de tarde se quejan, a causa de los hijos.”* Surge aquí una categoría central de decisión del trabajador con relación a su empleo: “cuidar a los hijos”, según fue presentado por Marcondes et al. (2003).

Finalmente, lo que se verifica en el contexto de Frutas Beta, coincide con Hirata (2009) y Marcondes et. al. (2003) y consiste en que los hombres cuentan con cualificaciones y las mujeres, apenas con cualidades, o sea, existe un proceso de jerarquización y valoración diferente para el trabajo de hombres y mujeres. Marcondes et al. (2003) destacan que esa diferenciación es fruto de relaciones sociales, toda vez que son ellas las que construyen y comparten sentidos y significados sobre el mundo.

5 - Consideraciones finales

Las discusiones sobre femineidad y masculinidad están presentes en la organización del trabajo, en especial vinculadas a la división sexual del trabajo, que distingue “trabajo de hombre” y “trabajo de mujer”. Tales debates polarizan, todavía más, la concepción hegemónica en los estudios organizacionales, cuyo trabajo es dividido entre hombres y mujeres. Sin embargo, el problema de esta investigación “¿Cómo las nociones de femineidad y masculinidad pueden afectar la organización del trabajo en las organizaciones?” incita a la ruptura de este debate polarizado en el trabajo contemporáneo.

Los datos empíricos recogidos, a pesar de estar restringidos a dos empresas y dos entrevistas con cada gerente, demostraron que aunque exista la división sexual del trabajo, y actividades que todavía son desarrolladas solamente por hombres o por mujeres, tales actividades no separan las características inherentes a la femineidad y a la masculinidad. En los dos casos, el de Cristais Alfa y el de Frutas Beta, existe una relación paradójica, ambigua, entre el producto y el trabajo desarrollado y el comportamiento y las características exigidas de los sujetos envueltos en ese proceso. O sea, existen actividades desarrolladas por hombres, como en la fábrica de cristales, que incitan al desarrollo de características femeninas en los artesanos, como habilidad, destreza, movimientos finos, delicadeza, aunque no dejen de existir características relacionadas a la masculinidad, como fuerza.

Lo mismo ocurre en Frutas Beta, en la fase de la plantación y de la cosecha, hombres y mujeres trabajan juntos, en la misma tarea, habiendo interacción entre ellos. Sin embargo, en la empresa en sí, el trabajo desarrollado por hombres y mujeres es distinto, pues se impone la lógica industrial capitalista, desvalorizando el trabajo realizado por las mujeres. Se destaca, también, que tal trabajo exige características vinculadas a la femineidad, como delicadeza, atención y detallismo, para que las frutas sean seleccionadas de acuerdo con las exigencias de los consumidores.

De este modo, se nota que los casos presentados corroboran, a la luz de la teoría, la existencia de debates sobre femineidad y masculinidad en la organización del trabajo. A pesar de que hoy todavía persiste la división en “trabajo de hombre” y “trabajo de mujer”, sin embargo las características relacionadas a la femineidad y a la masculinidad están imbricadas, reforzando que tal debate se trata de una construcción social, en la cual las relaciones comparten significados sobre el mundo.

Dada la dificultad de romper, de cambiar, de criticar lo que está establecido, o sea, la ideología dominante, se señala que la ruptura y el surgimiento de nuevas propuestas necesitan ser legitimados en el ámbito de la sociedad, que precisa creer en este cambio. Se destaca que las discusiones de género están imbricadas en el espacio social, siendo comprendidas como una construcción social y, por tanto, relacionadas a aspectos espacio-temporales y culturales. Por tanto, la reproducción del discurso dominante tiene en cuenta una realidad dada en espacio y tiempo.

La propuesta de deconstrucción es cambiar la lógica de las oposiciones binarias del pensamiento tradicional, demostrando que están histórica y socialmente construidas. De acuerdo con Louro (1997), la deconstrucción de esta polaridad puede llevar a la deconstrucción de otras polaridades presentes en las dinámicas sociales como producción/reproducción, cultura/naturaleza. La lógica que se debe construir está pautada en la diferencia y no en la desigualdad, como propone el pensamiento dominante. Al afirmar las diferencias entre hombres y mujeres, se rompe con la idea de desigualdad, imposibilitando la existencia de una identidad masculina y otra femenina. Y así, otros elementos pasan a ser examinados, como clase, etnia, religión, edad, transformando la dicotomía en multiplicidad. El sujeto masculino o femenino no es más pensado en singular y sí como un sujeto múltiple. Es esta deconstrucción la que debe producirse también en los estudios organizacionales, creando una categoría de discusiones múltiples, en los que se destaque la diferencia, y no la desigualdad.

La forma de percibir la sociedad, sus categorizaciones e interrelaciones, es el primer paso para desarrollar nuevas discusiones relacionadas con el género y la organización del trabajo. Es preciso, sin embargo, considerar las relaciones sociales establecidas, la construcción histórica y percibir el género como diferencias no dicotomizadas, sino que impregnan toda la dinámica social. De esta forma, se sugiere el desarrollo de estudios que propicien la investigación en otros contextos, que critiquen la hegemonía de la ideología vigente de prevalencia en los debates masculinos o femeninos, abriendo espacios para nuevas discusiones y nuevas miradas sobre género.

Recibido: 10/10/11. Aceptado: 28/02/12.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvesson, Mats; Billing, Yvonne D. *Understanding Gender and Organizations*. London, Sage Publications, 2009.
- Calás, Marta B.; Smircich, Linda. “Do ponto de vista da mulher: abordagens feministas nos estudos organizacionais” en: Clegg, S.; Hardy, C; Nord, D. (Orgs.) *Handbook de estudos organizacionais*. São Paulo, Atlas, 1999.
- Fournier, Valerie; Smith, Warren. “Scripting masculinity” en *Ephemera: theory & politics in organization*, 2006, Vol. 6, nº 2, pp.141-162.
- Gil, Antônio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo, Atlas, 2010, 5ª ed.
- Hansen, Lise L. “Rethinking the industrial relations traditions from a gender perspective: an invitation to integration” en *Employee Relations*, 2002, Vol. 24, nº 2.
- Hassard, John; Hollyday, Ruth; Willmot, Hugh. “Introduction: the body and organization” en: Hassard, John; Hollyday, Ruth; Willmot, Hugh. *Bodies and organization*. London, Sage Publications, 2000.
- Hirata, Helena. “A precarização e a divisão internacional e sexual do trabalho” en *Sociologias*, 2009, ano 11, nº 21, pp. 24-41.
- Hirata, Helena. “Globalização e Divisão Sexual do Trabalho” en *Cadernos Pagu*, 2002, nº17-18, pp.139-156.
- Hirata, Helena. “Divisão - Relações Sociais de Sexo e do Trabalho: contribuição à discussão sobre o conceito de trabalho” en *Em Aberto*, 1995, Brasília, ano 15, nº 65.
- Hirata, Helena; Kergoat, Danièle. “Novas Configurações da Divisão Sexual do Trabalho” en *Cadernos de Pesquisa*, 2007, Vol. 37, nº 132, pp. 595–609.
- Hoffmann, Rodolfo; Leone, Eugênia Troncoso. “Participação da mulher no mercado de trabalho e desigualdade da renda domiciliar per capita no Brasil” en *Nova Economia* (UFMG), 2004, Belo Horizonte, Vol. 14, nº 1, pp. 35-58.
- Louro, Guacira Lopes. *Gênero, Sexualidade e Educação: uma perspectiva pós-estruturalista*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- Marcondes, Willer Baumgartem et al. « O peso do trabalho “leve” feminino à saúde” en *São Paulo em Perspectiva*, 2003, V. 17, nº 2, pp. 91-101.
- Mascarenhas, André O.; Vasconcelos, Flávio C.; Vasconcelos, Isabella F. G. “Batom, pó-de-arroz e microchips – o falso paradoxo entre as dimensões masculina e feminina nas organizações e a gestão da diversidade” en: Vasconcelos, Flávio C.; Vasconcelos, Isabella F. G. (orgs.) *Paradoxos organizacionais: uma visão transformacional*. São Paulo, Pioneira Thomson Learning, 2004.
- Meyer, Dagmar E. “Do poder ao gênero: uma articulação teórico-analítica” en: Lopes, Marta J.; Meyer, Dagmar E.; Waldow, Vera R. *Gênero e Saúde*. Porto Alegre, Artes Médicas, 1996.
- Minayo, Maria Cecília. (Org.) *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. Petrópolis, RJ; Vozes, 1994.
- Probst, Elisiana Renata. *A Evolução da Mulher no Mercado de Trabalho*. Instituto Catarinense de Pós-Graduação, TCC, 2008. Disponível en: www.icpg.com.br/artigos (03/12/10).
- Scott, Joan. “Gênero: uma categoria útil de análise histórica.” en *Educação e Realidade*, 1995, Vol. 20, nº 2.
- Taylor, Frederick Winslow. *Princípios de Administração Científica*. São Paulo, Atlas, 1995.

¿AHORA O DESPUÉS? EFECTOS DE LA PRESIÓN DEL TIEMPO SOBRE LA POSTERGACIÓN DE LAS DECISIONES

Kenny Basso - Amanda Lima - Mariana Rosa

Danielle Fernandes Costa Machado - Carlos Alberto Vargas Rossi*

RESUMEN: La falta de tiempo, la cantidad de tareas diarias y la velocidad de los acontecimientos son típicos del siglo XXI. En este contexto, este estudio, direccionado a la búsqueda del bienestar, examina los efectos de la interacción entre la presión del tiempo y la cantidad de opciones en los niveles de la postergación de las tomas de decisiones. Utilizando el método experimental, se encontró que la cantidad de opciones es un importante moderador de los efectos de la presión del tiempo sobre la postergación de las decisiones. También hemos encontrado que la impresión y activación de la información de acuerdo con la decisión que debe tomarse (*priming effect*) puede eliminar el efecto generado por la cantidad de opciones.

Palabras-clave: bienestar - presión del tiempo - cantidad de opciones - postergación de las decisiones - *priming effect*.

RESUMO: *Agora ou depois? Efeitos da pressão temporal sobre o adiamento da escolha*
Falta de tempo, correria cotidiana e velocidade dos acontecimentos são características típicas do século XXI. Neste contexto, voltado à busca pelo bem-estar, este estudo analisa os efeitos da interação entre a pressão temporal e a sobrecarga de opções nos níveis de adiamento das escolhas. Utilizando o método experimental, encontrou-se que a sobrecarga de opções é um importante moderador dos efeitos da pressão temporal sobre o adiamento da escolha. Também identificou-se que a impressão e ativação de informações congruentes com a escolha a ser feita (*priming effect*) pode eliminar o efeito gerado pela sobrecarga de opções.

Palavras-chave: bem-estar - pressão temporal - sobrecarga de opções - adiamento da escolha - *priming effect*.

* *Kenny Basso* es alumno del Doctorado en Administración de la Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). Docente de la Escuela de Administración de la Facultad Meridional – IMED (Rio Grande do Sul, Brasil). Su investigación está dirigida al comportamiento del consumidor, confianza, marketing, procesamiento de la información y toma de decisiones. Correo electrónico: bassokenny@gmail.com.

* *Amanda Lima* es alumna de la Maestría en Administración de la Universidad Federal de Río Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). Analista de Estrategia del Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). Su investigación está dirigida a los temas de medición de marketing y estrategia empresarial. Correo electrónico: amandarrpp@gmail.com.

* *Mariana Rosa* es alumna de la Maestría en Administración de la Universidad Federal de Río Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). Docente de la Universidade de Cruz Alta – UNICRUZ (Rio Grande do Sul, Brasil). Su investigación está dirigida al comportamiento del consumidor y al marketing de servicios. Correo electrónico: mariana.bdarosa@gmail.com.

* *Danielle Fernandes* es alumna del Doctorado en Administración de la Universidad Federal do Río Grande do Sul (Rio Grande do Sul, Brasil). Docente del curso de Turismo de la Universidade Federal de Juiz de Fora (Minas Gerais, Brasil). Su investigación está dirigida a la imagen del destino turístico, marketing de destinos, comportamiento del consumidor, patrimonio histórico cultural y paisaje. Correo electrónico: daniellefcm@gmail.com

* *Carlos Alberto Vargas Rossi* es Doctor en Administración (FEA/USP). Docente e investigador del Posgrado en Administración de la Escuela de Administración de la Universidad Federal de Río Grande do Sul (EA/UFRGS), Porto Alegre, Brasil. Su investigación está dirigida al comportamiento del consumidor, marketing y planeamiento estratégico. Correo electrónico: cavrossi@ea.ufrgs.br

ABSTRACT: *Now or Later? Effects of the Pressure of Time and the Delay of Decisions.*

Lack of time, a large daily agenda and the high speed of events characterize the 21st century. In this context, in an attempt to look for wellbeing, this paper examines the effect of the interaction between the pressure of time and the amount of options in the levels of postponement of decision taking. By using the experimental method, there was evidence that the amount of options is an important moderator of the effects of time pressure over the delay of decisions. Furthermore, it has also been detected that the effect and activation of information related to the decision to be taken (priming effect) may eliminate the effect generated by the amount of options.

Keywords: well-being - time pressure - choice overload - choice deferral - priming effect.

1. Introducción

La falta de tiempo, la cantidad de tareas diarias y la velocidad de los acontecimientos son expresiones que reflejan el momento histórico y muestran características típicas del siglo XXI. Hay mucho por producir, tareas para administrar e informaciones para procesar; las veinticuatro horas del día parecen poco tiempo. Por otra parte, y también como consecuencia del mal que la prisa nos causa, la sociedad dirige su atención al tema del bienestar. Reservar tiempo para actividades placenteras, como estar con la familia o practicar deportes es el gran desafío para una sociedad *workaholic*. De a poco, la sociedad del estrés, de la tendinitis y del antidepresivo se da cuenta de que el tiempo no es solamente dinero, sino, a la vez, salud y felicidad. Por eso se nota un gran movimiento favorable al bienestar, tema que gana espacio e importancia. En Brasil, de 2007 a 2010, se duplicó el número de gimnasios, llegando a los 16 mil establecimientos (Gonçalves, 2010) y una rápida búsqueda en internet muestra que los principales periódicos del mundo tienen secciones como “salud”, “bienestar” y “vida”.

En el mundo académico, es sentido común entre muchos autores que la dimensión tiempo es una categoría básica de la existencia humana y por eso es un tema recurrente en muchas líneas de investigación en los diversos campos del conocimiento científico. El interés por el tema, en gran parte, está relacionado con la naturaleza subjetiva de la percepción del tiempo (Hornik, 1984), ya que el tiempo no es percibido de la misma forma por todos los individuos (Feldman y Hornik, 1981; Fraisse, 1984; Mothersbaugh, Herrmann y Warland, 1993). En el área del marketing, los estudios sobre tiempo y consumo ganan cada vez más importancia, con especial atención a temas como presión del tiempo y sus relaciones con el proceso de decisión y el procesamiento de la información (Hahn, Lawson y Lee, 1992; Dhar y Nowlis, 1999; Lin y Wu, 2005; Teng, Huang y Yeh, 2007; Tonetto, Rohenkohl y Stein, 2008; Ge, Messinger y Li, 2009).

En general, la presión del tiempo aparece en la literatura como forma de estrés y ansiedad que resultan de la tensión generada por la limitación del tiempo (Denton, 1994). En las sociedades que se caracterizan por el gran número de opciones e informaciones que deben ser analizadas, la limitación de tiempo genera efectos en la forma como los individuos harán sus elecciones. En ese contexto son frecuentes las veces en las que las

decisiones terminan por postergarse, por lo tanto no se practican las elecciones y las actividades, lo que afecta los niveles de bienestar de la población. En lo mencionado hay el deseo de que se tenga más tiempo para realizar una actividad o ejercicio, pero las circunstancias impiden que el individuo use su tiempo de acuerdo con su voluntad (Ackerman y Gross, 2003).

Aunque los efectos de la presión del tiempo en la postergación de la decisión ya han aparecido en otras investigaciones, los resultados son divergentes (por ejemplo: Dhar y Nowlis, 1999; Lin y Wu, 2005). Además, hay datos que muestran que la cantidad de opciones aumenta la complejidad de la decisión, generando la postergación de la decisión (Tversky y Shafir, 1992; Iyengar y Lepper, 2000; Jessup *et al.*, 2009). En el mismo sentido, existe la posibilidad de que la información activa en el momento de la decisión (*priming effect*) influya en los niveles de postergación de la elección, ya que la información activa puede influir en el tipo de comportamiento presentado (Khan y Dhar, 2006; Laran, 2010).

Con base en estas consideraciones, el presente estudio tiene como objetivo analizar los efectos de la interacción entre la presión del tiempo y la sobrecarga de opciones en los niveles de postergación de la decisión. Además, será utilizado el concepto de *priming effect* (tipo de información activa en la memoria) para profundizar lo que se entiende sobre los efectos de la interacción entre presión del tiempo y sobrecarga de las opciones en la determinación por postergación de la decisión.

En la primera parte de este trabajo serán presentados los conceptos y fundamentos teóricos sobre los que basa esta investigación. Luego, serán mostrados los resultados de los dos estudios experimentales realizados para lograr los objetivos de esta investigación. El estudio 1 analiza el papel moderador de la sobrecarga de opciones en la relación entre presión del tiempo y postergación (*priming effect*); ya el estudio 2 hace una prueba sobre el papel del tipo de información activa en el momento de la decisión en esta relación.

2. Presión del tiempo y postergación de la decisión

La postergación de la decisión o la opción por no elegir ninguna alternativa es algo muy frecuente en la decisión del consumidor en situaciones cotidianas (Dhar y Simonson, 2001). Pese a esto, la opción por la no elección (o postergación) no figura con frecuencia en los estudios que buscan evaluar las decisiones de los consumidores en situaciones de presión del tiempo, ya que la mayoría de los estudios presenta la opción de la decisión forzada.

La postergación de la decisión, de acuerdo con Anderson (2003), incluye la percepción de la necesidad de más tiempo para evaluar y analizar las alternativas o, también, el comportamiento relacionado al hecho de que se evite una decisión que pueda generar perjuicios de alguna forma para el individuo. La postergación de la decisión, por lo tanto, se caracteriza por la postergación de una elección o por una negación del individuo en decidirse por una alternativa entre las que le fueron presentadas. (Greenleaf y Lehmann, 1995; Dhar y Nowlis, 1999; Ge, Messinger y Li, 2009; Lin y Wu, 2005).

La relación entre presión del tiempo y postergación de la decisión, según Dhar y Nowlis (1999), está basada en el hecho de que la postergación es menor cuando en la

situación de restricción del tiempo los consumidores pueden alterar la forma con que procesan y adquieren la información, es decir, la restricción de tiempo lleva al individuo a posicionarse ante una alternativa que puede ser elegida y así no se posterga la decisión. Pero es importante mencionar que en el estudio realizado por los autores el conjunto de evaluación era binario, lo que facilita las comparaciones, ya que en el estudio la relación entre presión del tiempo y postergación era moderada por las características de los atributos que eran transmitidos al consumidor. Este estudio va más allá de la comprensión de esta relación, ya que considera múltiples alternativas en el conjunto considerado.

Los resultados de los estudios hechos por Dhar y Nowlis (2004) muestran que la postergación de la decisión es dependiente, en primer lugar, de la decisión de efectuar la compra o no. Otro aspecto que parece influir a favor de la postergación de la decisión es la percepción de liquidación (Ge, Messinger y Li, 2009). La presencia de objetos con descuento en el entorno de decisión puede hacer que las tasas de postergación sean menores, ya que la liquidación da un sentido de urgencia o prisa para la decisión (Ge, Messinger y Li, 2009).

Aunque gran parte de la literatura tenga en cuenta que la presión temporal hace que el individuo adopte una postura favorable hacia alguna alternativa, eligiendo y no postergando, Lin y Wu (2005) analizaron que en algunas situaciones con alta presión temporal es posible que la cantidad de la postergación sea más elevada. El efecto mostrado por Dhar y Nowlis (1999), en el artículo de Lin y Wu (2005) se refiere a situaciones de presión de tiempo moderada, cuyos usos de reglas de decisión no compensatorias (sin compensación de valores entre los atributos de las alternativas) parece facilitar el proceso de decisión.

El estudio de Teng, Huang y Yeh (2007) también evidencia resultados contrarios a los encontrados por Dhar y Nowlis (1999) y Tonetto, Rohenkohl y Stein (2008) demuestran que la postergación de la decisión puede pasar en situaciones de presión del tiempo porque los individuos presentan una tendencia de aceleración respecto al procesamiento de la información. Desde luego, en la percepción de la incapacidad en este procesamiento de datos, el sujeto acaba por postergar su decisión. Además, la dificultad para procesar la información pasa cuando una complejidad en alto grado es impuesta a un conjunto de opciones por medio de un exceso de alternativas disponibles para elegir.

3. Sobrecarga de opciones

Uno de los aspectos que puede alterar la forma con la que el individuo decide y, por lo tanto, puede interferir en la postergación de la decisión es la complejidad de la decisión por medio del exceso en la cantidad de alternativas disponibles para que se decida (Tversky y Shafir, 1992; Huber, 1995). Por eso, el presente estudio usará la sobrecarga de opciones para aumentar la complejidad en la decisión.

En su meta-análisis de estudios respecto a la sobrecarga de opciones, Scheibehenne, Greifeneder y Todd (2010) mencionan que el efecto de la sobrecarga de opciones puede ser mejor analizado en condiciones de presión de tiempo. Pero los autores comentan que la cantidad de presión temporal debe ser relativa a la cantidad de alternativas presentadas a los individuos que tendrán el poder de decisión.

Una afirmación frecuente en los estudios sobre el impacto de la cantidad de alternativas en el proceso de decisión del individuo es la siguiente: “cuanto más alternativas, mejor”. Pero Iyengar y Lepper (2000) evidencian que no siempre la cantidad de alternativas es favorable en el momento de decidirse, porque, por ejemplo, evaluando la decisión por mermeladas, los investigadores analizaron que los individuos presentaban la tendencia por elegir una mermelada cuando el conjunto presentaba 6 alternativas y no cuando presentaba 24 alternativas. En ese mismo sentido, Iyengar y Lepper (2000) refuerzan lo que se encontró en un segundo estudio por el cual analizaron cuáles alumnos presentan una mayor tendencia para escribir un ensayo (en cambio de créditos extras): cuando la cantidad de tópicos presentados para elección son 6 y no 30. Basados en esos datos, Jessup *et al.* (2009) extienden los estudios de Iyengar y Lepper (2000) al encontrar que cuando el tiempo para decidirse se va agotando, el individuo prefiere no elegir ninguna de las alternativas, en el caso de que esas alternativas sean presentadas en orden exponencial, o sea, cuanto más alternativas, más probabilidades de que se postergue la decisión.

Kuksov y Villas-Boas (2010) afirman que los individuos pueden preferir determinada cantidad adecuada de alternativas, ya que pocas alternativas pueden hacer con que el individuo evite elegir alguna alternativa, sintiendo que una elección aceptable es improbable y que si hay muchas alternativas, la cantidad de búsqueda de informaciones y el procesamiento de la información se elevan y el individuo se da cuenta que evaluaciones más precisas le pueden costar, de esa forma, evitando elegir una alternativa.

Siguiendo la misma línea de raciocinio, Dhar, Nowlis y Sherman (2000) afirman que, bajo presión de tiempo, el aumento de la complejidad de un conjunto de alternativas hace que sea menor la probabilidad de un análisis profundo y complejo de las opciones. Dhar, Nowlis y Sherman (2000) mencionan que, bajo presión de tiempo, los individuos suelen concentrarse en los aspectos positivos de cada alternativa, contribuyendo a la adopción de una heurística minimalista (Gigerenzer, Todd y ABC Group, 1999), en la cual un criterio es establecido y las alternativas son comparables.

Teniendo en cuenta los resultados contradictorios de los estudios que relacionan la presión del tiempo a la postergación de la decisión (Dhar y Nowlis, 1999; Lin y Wu, 2005) y la comprobada influencia de la sobrecarga de opciones en la postergación de la decisión (Iyengar y Lepper, 2000; Ackerman y Gross, 2003; Kuksov y Villas-Boas, 2010), este trabajo tiene como objetivo avanzar en la comprensión de la interacción entre la presión del tiempo y la postergación en situaciones que pueden variar en la cantidad de alternativas disponibles del individuo para la decisión.

Con base en lo mencionado, la primera hipótesis del estudio es la siguiente:

Hipótesis H1: *La sobrecarga de opciones moderará la relación entre presión del tiempo y postergación de la decisión, siendo que el porcentaje de consumidores que irán a postergar la decisión disminuye bajo presión cuando el conjunto ofrecido posee pocas alternativas/opciones, pero no cuando el número de opciones es elevado.*

4. Priming effect

Priming effect es el condicionamiento como efecto de la memoria implícita por

la cual la exposición a un estímulo influye en la respuesta a otro estímulo que vendrá más tarde. (Laran, Janiszewski y Cunha Jr., 2008; Förster, Liberman y Friedman, 2007). Para Laran, Janiszewski y Cunha Jr. (2008) este condicionamiento previo de los individuos influye directamente en su comportamiento. De acuerdo con Meyers-Levy (1989) el efecto de impresión pasa cuando los juicios del consumidor son afectados por una estructura de conocimiento activa, o sea, una información determinada.

Förster, Liberman y Friedman (2007) afirman que las asociaciones semánticas entre los conceptos, las palabras y los comportamientos automáticamente dimensionan al individuo para la acción. Bargh, Chen y Burrows (1996) evidencian de forma empírica que los individuos que se exponen a determinadas informaciones presentan una tendencia a actuar de acuerdo con las informaciones activas. En ese sentido, Bargh, Chen y Burrows (1996) afirman que los individuos que se exponen a estereotipos de personas mayores caminaban más lento hacia la salida que las personas que no tenían semejante estereotipo, lo que confirma que las informaciones o informaciones previas pueden, aunque de forma inconsciente, direccionar los comportamientos y las decisiones posteriores de los individuos.

Según Förster, Liberman y Friedman (2007), la activación semántica, a través del uso de la palabra, ocurre porque la activación inicia un proceso de redes de conexiones o asociaciones semánticas, lo que aumenta la probabilidad de un comportamiento de correlación. Sela y Shiv (2009) mencionan que es más probable que la impresión afecte los comportamientos a través de la impresión semántica cuando el individuo la considera desde su autoconcepto activo.

Para un proceso de decisión, Novemsky *et al.* (2007) mencionan que cuando pensamientos o sentimientos están en la mente se vuelven relevantes para el proceso de decisión. O sea, las informaciones que están activas en la mente del individuo, de forma consciente o inconsciente (Laran, 2010) influyen en la decisión del individuo como, por ejemplo, postergar una decisión o elegir una alternativa conveniente con autocontrol. Por lo tanto, la información que el individuo recibe antes de una decisión podrá determinar el tipo de decisión a tomar (Laran, Janiszewski y Cunha Jr., 2008; Laran, 2010). Además, la información previa puede activar en la memoria situaciones semejantes que el individuo ya pasó a lo largo de su vida, relacionadas a decisiones que tomó, reduciendo de esa forma el riesgo de la decisión por incertidumbre, aumentando la probabilidad de que se tome la decisión y disminuyendo la probabilidad de la postergación de la misma (Dror, Busemeyer y Basola, 1999).

De acuerdo con Laran (2010), para que se alteren comportamientos concurrentes, por ejemplo, una decisión indulgente y una decisión relacionada al autocontrol, una información debe ser inhibida y la información que se refiere al comportamiento concurrente debe activarse. En otros términos, “cuando la información de autocontrol está activa, las decisiones para el presente tienen la tendencia de obtener éxito” (Laran, 2010, p.1004). Además, la activación de informaciones está basada también en los estudios de Khan y Dhar (2006) que exponen lo que los autores llaman “efecto de licenciamento”, o sea, después de realizar una decisión de autocontrol el individuo tiene la tendencia de elegir una decisión indulgente en la secuencia, ya que la decisión que se controla parece reducir los efectos de culpa (Kivetz y Simonson, 2002). En ese sentido, las decisiones

que se toman y que se relacionan al autocontrol habilitan al individuo a tomar decisiones indulgentes en el futuro. Ese efecto es comentado por Laran (2010) como un posible balance que parece existir entre las decisiones indulgentes y las relacionadas al autocontrol.

Con base en lo mencionado anteriormente y considerando que los individuos necesitan, todos los días, manejarse con decisiones virtuosas y decisiones viciosas, el papel de la impresión de la información puede ser importante para definir el tipo de decisión que se tomará, presentamos entonces la siguiente hipótesis:

Hipótesis H2: *La impresión de información sobre autocontrol reducirá los niveles de postergación de la decisión tanto para los conjuntos con menos como para los conjuntos con más alternativas, eliminando también la diferencia en los niveles de postergación entre los conjuntos de alternativas.*

5. Estudio 1

El estudio 1 manipula el efecto moderador de la sobrecarga de opciones en la relación presión del tiempo y postergación de la decisión, siendo la prueba de la hipótesis H1. En el contexto del bienestar, elegido para el desarrollo del estudio, se presentó un escenario con un programa de tratamiento psicoterapéutico y, de acuerdo con H1, se consideró que la cantidad de opciones (psicoterapéuticas en el contexto del estudio) ejercía efecto sobre la relación entre presión del tiempo y postergación de la decisión, modificando los resultados encontrados por Dhar y Nowlis (1999). De modo específico, el nivel de postergación bajo presión del tiempo sería mayor cuando el conjunto de opciones presente mayor complejidad, o sea, cuando es mayor el conjunto de ítems que esté a la disposición de los sujetos.

5.1. Participantes y design

Este estudio se realizó con 153 estudiantes graduandos de una facultad en el estado de Rio Grande do Sul, Brasil. Se concedió a los estudiantes la oportunidad de participar en el sorteo de un cheque obsequio en una librería. El promedio de edad de los participantes fue de 26 años, el 57,5% era del género femenino. Se destaca que solamente 23,5% de los individuos habían realizado tratamiento psicoterapéutico en algún momento de su vida. Ese hecho no presentó una asociación ($\chi^2(1)=2,754$; $p=0,10$) con la decisión o con la postergación realizada en el estudio.

El *design* de este estudio fue factorial del orden de 2 (presión del tiempo: con; sin) X 2 (cantidad de alternativas: dos, seis), entre sujetos. Los sujetos eran aleatoriamente divididos entre los grupos experimentales.

5.2. Pre-test de la presión del tiempo

Para identificar el tiempo suficiente que los individuos necesitan para elegir entre los conjuntos (dos o seis alternativas) se realizó un pre-test con 63 sujetos. Los procedimientos fueron los mismos que se adoptaron en el estudio final, como será descrito a continuación. De ese modo, se constató que los individuos necesitaron un tiempo estimado en 40 segundos para decidirse cuando el conjunto presentado fue el de dos

alternativas, y que cuando el conjunto estaba compuesto por seis alternativas, el tiempo estimado fue de 60 segundos. Por lo tanto, el tipo de presión adoptada en este estudio es compatible con la adoptada por Dhar y Nowlis (1999 y también considerada moderada por Lin y Wu (2005), ya que permite que las personas tengan tiempos diferentes y suficientes para cada conjunto de alternativas.

5.3. Procedimientos

El estudio se desarrolló a través del *software* Mouse Lab, disponible a través de una computadora. En la plataforma experimental, el sujeto era invitado a participar de un estudio que involucraba el lanzamiento de un programa de auxilio psicoterapéutico gratuito a la población. En la secuencia, el sujeto era inducido a pensar en su rutina diaria, en sus actividades y en sus decisiones, teniendo en cuenta la agitación y la presión impuestas en las grandes ciudades. Esa reflexión fue inducida para que el sujeto pensara en la presión que siente a diario y como ocupa su tiempo con sus actividades.

Tras la mencionada reflexión, se mostraba al individuo el resultado ficticio de un estudio presentado en un periódico, también ficticio, que atestaba que personas que hacen psicoterapia presentaban índices de felicidad y bienestar tres veces superiores a los de personas que no hacen ese tipo de terapia. Basado en eso, el texto expuesto evidenciaba que el Ministerio de la Salud estaba realizando el lanzamiento de un programa que presentaba sesiones terapéuticas gratuitas, con la finalidad de aumentar los índices de bienestar y felicidad. Al sujeto también se le mostraba que debido a su rutina fue seleccionado para participar del programa, debiendo por lo tanto elegir un psicoterapeuta o postergar la decisión.

Para elegir el psicoterapeuta (manipulación de la sobrecarga de opciones) se presentaban dos o seis alternativas de profesionales psicoterapeutas, cada uno de ellos con seis características: tiempo de actuación profesional; sexo; cantidad de cursos realizados; área de especialización; universidad de formación; edad. Las características mencionadas tenían diferente validez, pero la diferencia era mínima, para que no hubiera una alternativa explícitamente mejor que las demás. En ese sentido, el conflicto para la decisión (Tversky y Shafir, 1992) existía tanto en los conjuntos con dos como con seis alternativas. Hay que destacar que el orden de disposición tanto de las alternativas en la pantalla como de las características y validez de cada psicoterapeuta era aleatorio, evitando problemas de orden. Por lo tanto, el individuo tenía la opción de elegir un psicoterapeuta para participar del programa o elegir la opción “decidir después” para postergar la decisión.

A lo largo del proceso de decisión, la manipulación de la presión del tiempo se daba a través de la visualización de un contador de tiempo en la parte superior de la pantalla (40 segundos para dos alternativas, 60 segundos para seis alternativas). En los grupos sin presión de tiempo los individuos no tenían tiempo límite para decidirse.

Después de la decisión, los participantes contestaban a cuestiones de control, chequeos de las manipulaciones y se les daban explicaciones sobre la finalidad del estudio.

5.4. Resultados

Los resultados del Estudio 1 se dividen entre los chequeos de las manipulaciones y la evaluación de los niveles de postergación de la decisión.

5.4.1. Chequeos de las manipulaciones

Para chequear la manipulación de la presión del tiempo se preguntaba a los sujetos cuánta presión de tiempo se sintió a lo largo del estudio. Las respuestas se tomaron en cuenta a través de una escala del tipo Likert de cinco puntos. Así, una diferencia en el sentimiento de presión se detectó ($F(1, 152)=37,637; p<0,01$), puesto que los individuos bajo presión de tiempo acusaron mayor sentimiento de presión ($M_{con\ presión}=3,17$ vs. $M_{sin\ presión}=2,13$). Desde luego, la manipulación de la presión del tiempo tuvo su aceptación.

En el mismo sentido, para chequear la manipulación de la sobrecarga de opciones a través de los conjuntos de alternativas, se cuestionó a los individuos respecto a la dificultad para decidirse, verificando la diferencia de dificultad para la decisión entre los conjuntos de dos y seis alternativas ($F(1, 152)=25,094; p<0,01$), teniendo en cuenta que los individuos relacionados al conjunto de seis alternativas tuvieron mayor dificultad ($M_6=2,86$ vs. $M_2=2,22$). Esa manipulación también tuvo su aceptación para este estudio.

5.4.2. Decisiones

En la figura 1 se presenta el porcentaje de postergación de la decisión. El análisis muestra que hay una interacción significativa entre la presión del tiempo y la sobrecarga de opciones (Wald $\chi^2(1)=4,150; p<0,05$).

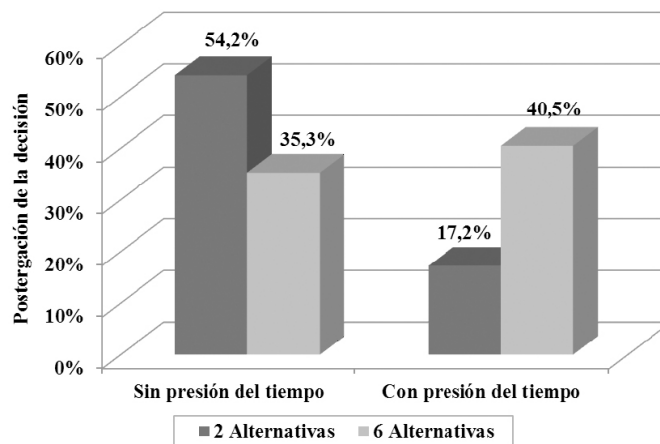


Figura 1. Presión de tiempo y sobrecarga de opciones por postergación de la decisión

En la condición sin presión de tiempo, no hubo diferencia en la cantidad de postergación de la decisión entre los individuos relacionados a los conjuntos con dos (54,2%) y seis alternativas (35,3%; $\chi^2(1)=0,911; p=0,34$). Entre los sujetos que tenían límite de tiempo para decidirse, se encontró una diferencia en la cantidad de postergación de la decisión entre los individuos relacionados a dos alternativas (17,2%) y los individuos relacionados a seis alternativas (40,5%; $\chi^2(1)=12,570; p<0,01$), lo que muestra indicios empíricos para la aceptación de la hipótesis H1, puesto que los individuos bajo presión de tiempo y ante seis alternativas para la decisión presentaron un índice de postergación mayor que los individuos que tenían dos alternativas.

Además, la presión del tiempo ejerció un efecto significativo para reducir la can-

tividad de postergación de la decisión, ya que, sin la presión del tiempo, los sujetos que tuvieron que elegir entre dos alternativas (35,3%) optaron por postergar un mayor número de veces que los individuos que tuvieron la misma cantidad de alternativas, pero con presión de tiempo (17,2%; $\chi^2(1)=10,248$; $p<0,01$). Ese resultado confirma lo presentado por Dhar y Nowlis (1999).

De modo comparativo, sujetos que tuvieron que decidirse ante seis alternativas, sea con presión de tiempo (40,5%), o sin presión de tiempo (54,2%; $\chi^2(1)=0,214$; $p=0,64$), no presentaron diferencias significativas en la cantidad de postergación de la decisión.

5.5. *Discusión*

La inserción de la presión del tiempo puede ser benéfica para influir en la elección cuando la decisión involucra un objetivo de bienestar. Lo mencionado en el Estudio 1 muestra que los individuos, ante dos alternativas sin presión de tiempo, presentaron mayor índice de postergación de la decisión que los individuos bajo presión de tiempo.

Los resultados también muestran que, bajo presión de tiempo, cuando hay una sobrecarga de opciones, el individuo presenta una mayor probabilidad de postergar su decisión que si tuviera solamente dos alternativas. En ese sentido, los resultados demuestran que el nivel de postergación es dependiente de la cantidad de alternativas presentes en el conjunto de evaluación. Por lo tanto, agregar más opciones disponibles para que el individuo decida interfiere en su bienestar y puede hacer que se postergue su decisión para otro momento, ya que la complejidad del conjunto de alternativas puede eliminar el efecto que la presión del tiempo ejerce en la postergación de la decisión.

Con base en lo anterior, el Estudio 2 tiene como principal objetivo comprender un aspecto que interfiere en la diferencia de los niveles de postergación entre los conjuntos con dos o seis opciones bajo presión temporal.

6. Estudio 2

Ya que se presentó la necesidad de explicación para la diferencia del nivel de postergación entre dos y seis alternativas bajo la presión del tiempo, el Estudio 2 utiliza evidencias relacionadas a la activación de la información congruente con la decisión que se tomará, influyendo en el proceso de decisión por participar del programa de auxilio psicoterapéutico. De esa manera, la información sobre autocontrol se imprime en los individuos y se activa en el momento presente, para que pueda influir en la decisión por un psicoterapeuta, lo que interfiere en la probabilidad de participación en el programa de auxilio psicoterapéutico, probando la hipótesis H2.

6.1. *Participantes y design*

Este estudio se realizó con 243 sujetos provenientes de tres universidades del Estado de Rio Grande do Sul, Brasil (la muestra final fue de 224 sujetos). En este estudio, para estimular la participación, también se ofreció la oportunidad de participar del sorteo de un cheque obsequio en una librería. El promedio de edad de los participantes del Estudio 2 fue de 32 años. La distribución de género en este estudio mostró que 58,9%

de los individuos eran del sexo femenino. Además, 33% de los sujetos ya habían hecho tratamiento psicoterapéutico en algún momento de su vida. Hay que mencionar que no hay una asociación entre el hecho de haber pasado por tratamiento psicoterapéutico y la decisión o postergación presentada en el estudio ($\chi^2(1)=0,819$; $p=0,37$).

Teniendo en cuenta la presión del tiempo como condición fija en este estudio, es decir, todos los grupos tenían límite de tiempo para decidirse, el *design* de este estudio fue factorial del orden de 2 (impresión de la información: autocontrol, neutra) X 2 (cantidad de alternativas: dos, seis), entre sujetos. Los sujetos fueron aleatoriamente dispuestos entre los grupos experimentales, sin que los investigadores intervinieran.

6.2. Procedimientos

Como en el Estudio 1, este estudio también se desarrolló a través del *software* Mouse Lab. En este estudio los individuos eran invitados a participar de diversas tareas relacionadas con diferentes estudios, lo que era informado a los individuos para que no hicieran relaciones entre una tarea y las demás.

Para imprimir la información (neutra o relativa a autocontrol), el procedimiento utilizado fue semejante al utilizado por Laran (2010) y por Laran, Janiszewski y Cunha Jr. (2008). La primera tarea se asociaba con la actividad de formar frases a partir de un grupo de palabras desordenadas. A los participantes se les presentaba ocho conjuntos de palabras, con las cuales tenían que formar frases con sentido. Cada oración tenía una palabra relacionada al tipo de información. En la condición de impresión de informaciones sobre autocontrol las palabras eran: bienestar; salud; autoconfianza; calidad de vida; cuidar; optimismo; convivencia social; depresión. Esas palabras formaban frases como: “bienestar refleja salud”. Ya en la condición neutra, palabras sin significado relacionado a autocontrol fueron dispuestas, formando frases como, por ejemplo: “aquel producto se vende por internet”.

La segunda tarea involucraba la activación de la información relacionada con autocontrol e inhibición de información referente a decisiones indulgentes. Un procedimiento semejante fue utilizado por Laran (2010). En este, se solicitaba a los sujetos que imaginaran la necesidad de algunos productos y que decidieran ir de compras. Después, los sujetos tenían que escribir donde preferirían comprar; lo que comprarían y para qué lo comprarían. Esas cuestiones eran relacionadas con el momento presente, o sea, “hoy”, para que la información que habían dado anteriormente se activara y la información relacionada a la indulgencia, inhibida, como suele pasar en el equilibrio entre autocontrol e indulgencia relatado por Laran (2010).

Para terminar, la tercera tarea era relacionada con la presentación del programa de auxilio psicoterapéutico, como se mostró en el Estudio 1. Por lo tanto, en este estudio, la única manipulación durante la presentación del programa fue la cantidad de ítems en cada conjunto de alternativas (dos o seis psicoterapeutas), ya que la presión del tiempo fue la misma en todos los grupos, con los mismos tiempos utilizados en el Estudio 1.

En ese sentido, después de elegir por la decisión de un psicoterapeuta o por postergar la decisión, los sujetos contestaban a los chequeos de las manipulaciones, recibían explicaciones sobre el estudio y también canales de contacto en el caso de dudas.

6.3. Resultados

Para evaluación del Estudio 2 se presentan a continuación los chequeos de las manipulaciones y sus resultados.

6.3.1. Chequeos de las manipulaciones

La manipulación de la impresión de la información se da a través de la verificación del llenado y formación correcta de las frases, teniendo en cuenta que 11 casos no lograron formar las frases o realizar las actividades. De esa forma, la activación de la información se verificó a través del análisis de cada respuesta, ya que 8 casos no se consideraron debido a no haber comprendido la actividad. Además, esas dos manipulaciones se chequearon a través del recuerdo de tres palabras. En ese sentido, se verificó que en la condición neutra, las palabras presentadas sobre la condición de impresión y activación de la información relacionado al autocontrol están de acuerdo con la manipulación (p. ej. bienestar, salud, vida). Entonces se puede afirmar que esas manipulaciones fueron aceptadas para la secuencia del estudio.

Para chequear la manipulación de la sobrecarga de opciones, se consideró el mismo chequeo utilizado en el Estudio 1. Se encontró la diferencia entre la dificultad para decidirse entre los conjuntos de alternativas ($F(1, 223)=4,773$; $p<0,05$), puesto que los individuos que formaron parte del estudio de seis alternativas tuvieron mayor dificultad ($M_6=3,25$ vs. $M_2=2,88$). Esa manipulación también tuvo su aceptación para este estudio.

La presión del tiempo, aunque fuera una condición fija en este estudio, no presentó diferencias entre grupos con dos o seis alternativas ($F(1, 223)=1,278$; $p=0,26$), tampoco diferencias de acuerdo con el tipo de información presentada ($F(1, 223)=1,101$; $p=0,30$). Con eso, se puede verificar que todos los sujetos que estuvieron bajo presión de tiempo la sintieron de la misma forma.

6.3.2. Decisiones

En la Figura 2 se presenta el porcentaje de postergación de la decisión. El análisis muestra que hay una interacción significativa entre la impresión/activación de informaciones sobre autocontrol y la sobrecarga de opciones (Wald $\chi^2(1)=4,964$; $p<0,05$).

Confirmando lo propuesto en el Estudio 1, cuando la información neutra era impresa y activada los sujetos que tenían dos alternativas (25,4%) presentaban un nivel de postergación de la decisión menor que los que tuvieron seis alternativas (44,2%; $\chi^2(1)=4,342$; $p<0,05$). Por otro lado, los sujetos que se relacionaron a la información sobre autocontrol no presentaron diferencias en los niveles de postergación de la decisión, puesto que tanto los individuos ante dos alternativas (23,5%) como los individuos ante seis alternativas (16,1%, $\chi^2(1)=0,977$; $p=0,32$) presentaron resultados semejantes para la decisión por un psicoterapeuta. La ausencia de la diferencia en los niveles de postergación de la decisión entre los conjuntos de alternativas en que los sujetos tuvieron la impresión de información sobre autocontrol se evidencia a través de un soporte inicial a la hipótesis H2 del estudio, ya que la información previa puede relacionarse a los comportamientos de decisión a lo largo del estudio.

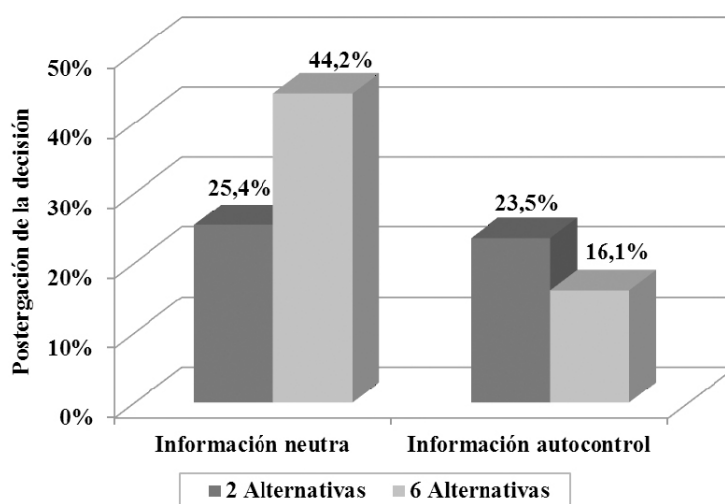


Figura 2. Impresión de la información y sobrecarga de opciones sobre postergación de la decisión

De modo comparativo, la impresión de la información sobre autocontrol tuvo un efecto significativo sobre las intenciones de la decisión cuando el conjunto de alternativas presentaba seis opciones, puesto que los individuos con impresión de información neutra (44,2%) optaron por postergar en mayor número que los individuos con impresión de información bajo autocontrol (16,1%, $\chi^2(1)=10,858$; $p<0,01$). Pero cuando se hace la misma comparación entre individuos relacionados a dos alternativas, no se encuentra ninguna diferencia significativa, teniendo en cuenta que tanto individuos con impresión de información neutra (25,4%) como individuos con impresión bajo autocontrol (23,5%, $\chi^2(1)=0,053$; $p=0,81$) presentaron niveles de postergación muy semejantes. Los resultados se basan en el indicio de que la hipótesis H2 puede ser aceptada de modo parcial, ya que, aunque la diferencia entre los conjuntos de alternativas, bajo presión, haya sido eliminada con la impresión de información de autocontrol, la reducción de niveles de postergación ocurrió solamente para el conjunto con mayor complejidad (seis alternativas) y no para el conjunto de menor complejidad (dos alternativas), como la previsión presentada en H2.

6.4. Discusión

El tipo de información con la que se relaciona el individuo antes de decidirse o de postergar la decisión es importante para definir la decisión que se tomará. En este caso, lo mencionado en el Estudio 2 muestra que la diferencia encontrada en el Estudio 1 y reproducida en el Estudio 2 puede ser eliminada si la información que esté activada en el momento de la decisión es una información congruente con la decisión que se toma. En ese sentido, la impresión y la activación de una información congruente (en este estudio, autocontrol) puede influir en el proceso de decisión del individuo, relacionando las opciones al bienestar que sean elegidas, aunque los conjuntos con mayor complejidad estén a la disposición para el análisis, teniendo en cuenta que no se encontró diferencia entre

los niveles de postergación entre los conjuntos de menor y mayor complejidad cuando se hacía la impresión de la información sobre autocontrol.

Pero hay que dar énfasis al hecho de que los resultados no presentaron diferencia entre los conjuntos con dos alternativas. Los efectos de la presión del tiempo, para los conjuntos de menor complejidad, parecen no sumarse a los efectos de la impresión y de la activación de informaciones, puesto que esa posibilidad de investigación futura se discutirá a continuación.

7. Discusiones generales e implicaciones teóricas

Ante los resultados encontrados, el estudio presenta tres principales contribuciones a la literatura del comportamiento del consumidor y del marketing. La primera, de orden confirmatoria, recae en los resultados que reafirman lo estudiado por Dhar y Nowlis (1999) y contradicen los resultados encontrados por Lin y Wu (2005) y Teng, Huang y Yeh (2007). De esa forma, este estudio proporciona evidencias empíricas de que la presión del tiempo puede influir en la decisión del individuo, lo que hace que haya menos probabilidad de postergar su decisión. En ese sentido, los estudios muestran que la opción por un psicoterapeuta presenta una mayor probabilidad de darse cuando se ofrecen al individuo dos alternativas, con límite de tiempo para decidirse, de modo comparativo con la misma cantidad de alternativas sin presión del tiempo.

La segunda contribución teórica del estudio recae sobre el papel moderador ejercido por la sobrecarga de opciones en la relación entre presión del tiempo y postergación de la decisión. El Estudio 2 confirma lo estudiado por Dhar y Nowlis (1999) y también evidencia que la dificultad de decidirse en un conjunto de opciones puede aumentar la posibilidad de postergación (Tversky y Shafir, 1992), lo que muestra que los conjuntos de opciones más complejos no sufren la misma influencia de la presión del tiempo que los conjuntos menos complejos. De esa manera, se incluye la sobrecarga de opciones como una variable importante, con efecto significativo sobre la relación entre presión de tiempo y la postergación de la decisión (Iyengar y Lepper, 2000; Scheibehenne, Greifeneder y Todd, 2010).

La tercera contribución pone en evidencia que la impresión/activación de la información puede explicar la diferencia que se encuentra en los niveles de postergación de la decisión entre los conjuntos de opciones (menos y más complejos) bajo presión de tiempo. En el Estudio 2 se identificó que la impresión de información de autocontrol hizo que los niveles de postergación de la decisión bajo presión de tiempo no fueran distintos entre los conjuntos de opciones. Esos resultados nos dan una explicación para el efecto de la interacción entre presión de tiempo y sobrecarga de opciones, puesto que condicionan el efecto al tiempo de información activa en el momento de la decisión, en una constatación semejante a la encontrada por Laran (2010) e Khan y Dhar (2006). Además, los resultados parecen reflejar el balance entre indulgencia y autocontrol mencionado por Laran (2010), teniendo en cuenta que en los conjuntos con mayor complejidad (seis alternativas), sin que haya una información de autocontrol activada, se da la decisión de postergar, ya que se encuentra cierta complejidad. De ese modo, la caída de los niveles de postergación de la decisión presenta una evidencia relacionada a una asociación semántica que se construye entre la información impresa y la elección impuesta por el

estudio, lo que forma parte de un comportamiento de decisión que se dispara automáticamente (Förster, Liberman y Friedman, 2007).

Pero no se encontraron diferencias entre conjuntos menos complejos y la activación de la información, para eso encontramos tres posibles explicaciones. La primera, diferente de los conjuntos menos complejos, explica que conjuntos más complejos pueden reforzar el recuerdo de decisiones difíciles y controladas, lo que de acuerdo con Kahn y Dhar (2006) podría liberar al individuo para tomar una decisión indulgente, puesto que la impresión de información altera ese comportamiento (Laran, 2010). Con base en lo anterior, conjuntos menos complejos no aportarían a la memoria ese tipo de recuerdo, sin activar una decisión indulgente en la condición y sin la impresión de información congruente. Es decir, no se encontró ninguna diferencia entre los conjuntos menos complejos (con o sin la impresión de información sobre autocontrol) a causa del tipo de asociación realizada con la toma de decisión (Förster, Liberman y Friedman, 2007).

Una segunda posibilidad involucra la percepción de riesgo del individuo, ya que el aumento del número de alternativas disponibles (de dos para seis) puede aumentar la percepción de riesgo por parte del sujeto (Iyengar y Lepper, 2000), puesto que, con dos alternativas, una decisión genera solamente una pérdida (relacionada a la opción no seleccionada) y con seis alternativas la decisión genera un número mayor de pérdidas (relacionadas a cinco opciones que no fueron seleccionadas por el sujeto). Siguiendo ese raciocinio, la activación de la información de autocontrol disminuye los niveles de percepción de riesgo (Dror, Busemeyer y Basola, 1999), ya que induce el sujeto a creer que cualquier decisión relacionada con el tema inducido (p. ej. bienestar) será positiva. Al fin y al cabo, la activación de la información es capaz de crear una asociación positiva (Förster, Liberman y Friedman, 2007), en lugar de negativa a través de la sobrecarga de opciones. En contrapartida, en situaciones de dos opciones de elección, los niveles de percepción de riesgo no son tan altos, porque la capacidad de procesar la información, aunque en situaciones de presión de tiempo, no se afecta debido a la baja complejidad de análisis exigida para la toma de decisiones (Iyengar y Lepper, 2000). De esta manera no se genera una asociación negativa sin la impresión de información y, por ese motivo, la activación del autocontrol no produce efecto significativo puesta en conjuntos menos complejos.

Para terminar, el tipo de decisión involucrada (la oportunidad de elegir un psicoterapeuta, en este caso) puede haber influenciado la interacción entre la presión del tiempo y la sobrecarga de opciones y causado impacto en la decisión por la postergación. Las decisiones hedónicas y utilitarias pueden influir en la interacción entre los factores e influir también en la cantidad de postergación de la decisión (Dhar y Wertenbroch, 2000). De acuerdo con lo anterior, un conjunto de opciones hedónicas puede ser más atractivo y los efectos de la presión del tiempo pueden inhibir los efectos de la sobrecarga de opciones, mientras un conjunto de opciones instrumentales puede sufrir más la influencia de los efectos de sobrecarga de opciones. De ese modo, se sugiere que los estudios futuros puedan manipular el tipo de decisión y el tipo de producto o servicio involucrado en el conjunto de opciones para que se pueda probar esta explicación alternativa.

En resumen, se confirmó que, en situaciones donde el individuo tiene solamente dos alternativas disponibles para decidirse, la presión del tiempo acelera el proceso de la información y la postergación de la decisión es menos probable. Por otra parte, en

conjuntos más complejos, con sobrecarga de opciones la posibilidad de postergación de la decisión en el mismo contexto es más probable. Es decir, la información activa en la mente del individuo tiene un papel fundamental para disminuir el efecto de complejidad generado por la sobrecarga de opciones.

8. Implicaciones para políticas públicas

Aunque esta relación de marketing con bienestar de los individuos y de la sociedad no sea algo nuevo (p. ej. Goldschmidt, 1972, ya trataba del tema) se vuelven más evidentes las demandas por mejores condiciones de vida y por el aumento del bienestar de la población.

Por lo que se encontró en el estudio, campañas de salud pública pueden tener resultados elevados a mayor potencia si el gobierno anuncia plazos de cierre (p. ej. campaña de vacunación), porque la presión del tiempo puede ser eficiente para aumentar la búsqueda por unidades de salud. Además, hay que poner atención respecto a la relación entre la complejidad de los conjuntos de opciones puestos a la disposición de la población cuando no se espera la postergación como resultado.

De ese modo, campañas publicitarias pueden estimular la práctica de deportes o la adhesión a programas de salud, en la medida en que haya énfasis en la activación de informaciones de autocontrol. Esas informaciones deben ser congruentes con los programas de bienestar que el gobierno organiza para la población. Las implicaciones directas del estudio contribuyen a un mejor entendimiento de las decisiones de los ciudadanos respecto a los programas públicos que ofrecen aumentar y mejorar las condiciones de salud y bienestar de la población.

9. Limitaciones y sugerencias para estudios futuros

El escenario utilizado para el estudio presentó conjuntos con dos o seis alternativas para la decisión del sujeto, en tanto que conjuntos con mayor cantidad de opciones pueden ser relevantes para estudios futuros, que puedan analizar la situación de la complejidad de opciones en situaciones más extremadas. Además, atribuir diferencias de validez entre las alternativas, lo que vuelve una alternativa más atractiva que otra, puede ser importante para que se verifique como la moderación de la sobrecarga de opciones altera la relación entre la presión del tiempo y la postergación de la decisión cuando se suman otras características a las alternativas.

Esta investigación limitada por el número de estudios realizados, dos, si bien genera explicaciones e implicaciones teóricas relevantes, demuestra la necesidad de que otros estudios puedan realizarse para que se comprenda los efectos de la presión del tiempo en la postergación de las decisiones cuando está presente la sobrecarga de opciones. Teniendo en cuenta lo mencionado, se entiende que nuevos estudios pueden verificar el balance entre indulgencia y autocontrol, como también la percepción del riesgo como explicaciones alternativas para la diferencia en los niveles de postergación entre los conjuntos más y menos complejos bajo la presión del tiempo.

Para terminar, se sugiere que los estudios futuros abarquen diferentes formas

de presión, no solamente la relacionada al tiempo, utilizada en el estudio, sino también presiones como por excelentes resultados, teniendo en cuenta en la investigación los elementos que están constantemente y a diario presentes en la vida de los individuos.

Recibido: 14/09/12. Aceptado: 27/12/12

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ackerman, D. S.; Gross, B. L. "So Many Choices, So Little Time: measuring the effects of free choice and enjoyment on perception of free time, time pressure and time deprivation" en *Advances in Consumer Research*. 2003, Vol. 30, eds. Punam Anand Keller, Dennis Rook, GA: Association for Consumer Research, p. 290-294.
- Anderson, C. J. "The Psychology of Doing Nothing: Forms of Decision Avoidance Result From Reason and Emotion" en *Psychological Bulletin*. 2003, Vol. 129, n° 1, p. 139-167.
- Bargh, J. A.; Chen, M.; Burrows, L. "Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action" en *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996, Vol. 71, n° 2, p. 230-244.
- Denton, F. "The Dynamism of Personal Time style: How We Do More in Less Time" en *Advances in Consumer Research*. 1994, Vol. 21, eds. Chris T. Allen, Deborah Roedder John. Provo, UT: Association for Consumer Research, p. 132-136.
- Dhar, R.; Nowlis, S. M. "The Effect of Time Pressure on Consumer Choice Deferral" en *Journal of Consumer Research*. 1999, Vol. 25, n° 4, p. 369-384.
- Dhar, R.; Nowlis, S. M. "To Buy or Not To Buy: Response Mode Effects on Consumer Choice" en *Journal of Marketing Research*. 2004, Vol. 41, n° 4, p. 423-432.
- Dhar, R.; Simonson, I. "The Effect of Forced Choice on Choice" en *Journal of Marketing Research*. 2001, Vol. 40, n° 2, p. 146-160.
- Dhar, R.; Wertenbroch, K. "Consumer Choice between Hedonic and Utilitarian Goods" en *Journal of Marketing Research*. 2000, Vol. 37, n° 1, p. 60-71.
- Dhar, R.; Nowlis, S. M.; Sherman, S. J. "Trying Hard or Hardly Trying: An Analysis of Context Effects in Choice" en *Journal of Consumer Psychology*. 2000, Vol. 9, n° 4, p. 189-200.
- Dror, I. E.; Busemeyer, J. R.; Basola, B. "Decision Making under Time Pressure: An Independent Test of Sequential Sampling Models" en *Memory & Cognition*. 1999, Vol. 24, n° 4, p. 713-725.
- Feldman, L. P.; Hornik, J. "The Use of Time: An Integrated Conceptual Model" en *Journal of Consumer Research*. 1981, Vol. 7, n° 4, p. 407-419.
- Förster, J.; Liberman, N.; Friedman, R. S. "Seven Principles of Goal Activation: A Systematic Approach to Distinguish Goal Priming from Priming of Non-Goal Constructs" en *Personality and Social Psychology Review*. 2007, Vol. 11, n° 3, p. 211-233.
- Fraisse, P. "Perceptions and Estimation of Time" en *Annual Review of Psychology*. 1984, Vol. 35, p. 1-36.
- Ge, X.; Messinger, P. R.; Li, J. "Influence of Soldout Products on Consumer Choice" en *Journal of Retailing*. 2009, Vol. 85, n° 3, p. 274-287.
- Gigerenzer, G.; Todd, P. M.; ABC Group. *Simple Heuristics that Make Us Smart*. New York: Oxford University Press, 1999.
- Goldschmidt, P. C. "Marketing e o Bem-Estar da Sociedade: Uma Perspectiva para os Países Subdesenvolvidos" en *RAE-Revista de Administração de Empresas*. 1972, Vol. 12, n° 3, p. 7-15.
- Gonçalves, G. *Brasil só perde para EUA em número de academias: Impulsionada pelo aumento da renda das classes C e D, quantidade de estabelecimentos dobrou de 2007 para cá no País*. Disponível em: http://www.estadao.com.br/estadao/20100725/not_imp585706,0.php. Acesso em 02 de março de 2011.
- Greenleaf, E. A.; Lehmann, D. R. "Reasons for Substantial Delay in Consumer Decision Making" en *Journal of Consumer Research*. 1995, Vol. 22, n° 2, p. 186-199.
- Hahn, M.; Lawson, R.; Lee, Y. G. "The Effects of Time Pressure and Information Load on Decision Quality" en *Psychology & Marketing*. 1992, Vol. 9, n° 5, p. 365-378.
- Hornik, J. "Subjective vs. Objective Time Measures: A Note on the Perception of Time in Consumer Behavior" en *Journal of Consumer Research*. 1984, Vol. 11, n° 1, p. 615-618.
- Huber, J. "The Antecedents and Consequences of Choice Deferral" en *Advances in Consumer Research*. 1995, Vol. 22, eds. Frank R. Kardes, Mita Sujan. Provo, UT: Association for Consumer Research, p. 114-115.
- Iyengar, S. S.; Lepper, M. R. "When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?" en *Journal of Personality and Social Psychology*. 2000 Vol. 79, n° 6, p. 995-1006.
- Jessup, R. K.; Veinott, E. S.; Todd, P. M.; Busemeyer, J. R. "Leaving the Store Empty-Handed: Testing Explanations

- for the Too-Much-Choice Effect Using Decision Field Theory” en *Psychology & Marketing*. 2009, Vol. 26, n° 3, p. 299-320.
- Khan, U.; Dhar, R. “Licensing Effect in Consumer Choice” en *Journal of Marketing Research*. 2006, Vol. 43, n° 2, p. 259-266.
- Kivetz, R.; Simonson, I. “Earning the Right to Indulge: Effort as a Determinant of Customer Preferences Toward Frequency Program Rewards” en *Journal of Marketing Research*. 2002, Vol. 39, n° 2, p. 155-170.
- Kuksov, D.; Villas-Boas, J. M. “When More Alternatives Lead to Less Choice” en *Marketing Science*. 2010, Vol. 29, n° 3, p. 507-524.
- Laran, J. “Choosing your future: temporal distance and the balance between self-control and indulgence” en *Journal of Consumer Research*. 2010, Vol. 36, n° 6, p. 1002-1015.
- Laran, J.; Janiszewski, C.; Cunha Jr., M. “Context-Dependent Effects of Goal Primes” en *Journal of Consumer Research*. 2008, Vol. 35, n° 4, p. 653-667.
- Lin, C.; Wu, P. “How to Deal with Conflicts? The Effect of Consumers’ Subjective Time Pressure on Product Attitude Judgment and Choice” en *Journal of American Academy of Business*. 2005, Vol. 6, n° 1, p. 219-224.
- Meyers-Levy, J. “Priming Effects on Product Judgments: A Hemispheric Interpretation” en *Journal of Consumer Research*. 1989, Vol. 16, n° 1, p. 76-86.
- Mothersbaugh, D. L.; Herrmann, R. O.; Warland, R. H. “Perceived Time Pressure and Recommended Dietary Practices: The Moderating Effect of Knowledge Nutrition” en *The Journal of Consumer Affairs*. 1993, Vol. 27, n° 1, p. 106-126.
- Novemsky, N.; Dhar, R.; Schwarz, N.; Simonson, I. “Preference Fluency in Choice” en *Journal of Marketing Research*. 2007, Vol. 44, n° 3, p. 347-356.
- Scheibehenne, B.; Greifeneder, R.; Todd, P. M. “Can There Ever Be Too Many Options? A Meta-Analytic Review of Choice Overload” en *Journal of Consumer Research*. 2010, Vol. 37, n° 3, p. 409-425.
- Sela, A.; Shiv, B. “Unraveling Priming: When Does the Same Prime Activate a Goal versus a Trait?” en *Journal of Consumer Research*. 2009, Vol. 36, n° 3, p. 418-433.
- Teng, C.; Huang, L.; Yeh, W. “An Experimental Approach to Test Theories on Time Pressure in Online Time-Limited Promotions” en *Journal of American Academy of Business*. 2007, Vol. 11, n° 1, p. 261-268.
- Tonetto, L. M.; Rohenkohl, G.; Stein, L. M. “O Efeito da Pressão do Tempo na Tomada de Decisão do Consumidor” en *Revista Interamericana de Psicologia*. 2008, Vol. 42, n° 1, p. 119-128.
- Tversky, A.; Shafir, E. “Choice Under Conflict: The Dynamics of Deferral Decision” en *Psychological Science*. 1992, Vol. 3, n° 6, p. 358-361.

VIDA CON CALIDAD Y CALIDAD DE VIDA EN EL TRABAJO

Dalila Alves Corrêa - Yeda Cirera Oswaldo - Antonio Carlos Giuliani*

RESUMEN: El artículo aborda el tema de la Calidad de Vida en el Trabajo (CVT). Incluye la presentación de resultados de dos investigaciones desarrolladas a través de datos secundarios, siendo una de ellas la descripción de dos programas implementados en uno de los mayores grupos minoristas de supermercado de Sudamérica, mientras que la otra muestra los resultados parciales de una investigación realizada por la empresa *Buck Consultants* con la participación de la *Wolf Kirsten International Health Consultant*. El objetivo de este trabajo es mostrar que las inversiones que se destinan a mejorar la calidad de vida tienen impactos en las ventajas competitivas de las empresas y que cuando están ausentes se reflejan negativamente en la productividad y en el desempeño de los trabajadores.

Palabras clave: calidad de vida en el trabajo (CVT) - CVT en las empresas brasileña- ventaja competitiva.

ABSTRACT: *Quality life and quality of work life*

This paper discusses the theme of Quality of Work Life (QWL). Includes presentation of the results of two investigations conducted through secondary data, one of which addresses the description of two programs, in one of the largest supermarket retailers in South America. The second shows the partial results of an investigation of the *Buck Consultants* with the participation of the *Wolf Kirsten International Health Consultant*. The aim is to show that investments about the quality of work life have impacts on the competitive advantage of companies and about the workers' performance.

Keywords: Quality of Work Life (QWL) - QWL in Brazilian companies - competitive advantages.

* *Dalila Alves Corrêa* es docente, investigadora en la Maestría en Administración de la Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP). Líder del Grupo de Investigación en Estudios Organizacionales y de Gestión de Personas. Coordinadora de la MBA en Gestión Estratégica de Personas. Doctora en Administración por la FEA de la Universidad de San Pablo; Maestría en Administración por la Escuela de Administración del Estado de San Pablo de la Fundación Getúlio Vargas – EAESP/FGV. Es Administradora de empresas por la PUC/Campinas. E-mail: dacorrea@unimep.br

* *Yeda Cirera Oswaldo* es Doctora en Psicología, Máster en Educación, Especialista en Gestión Avanzada en Recursos Humanos, Psicóloga. Docente de la Maestría Profesional en Administración y MBA en Gestión de Personas y Desarrollo del Capital Humano de la Universidade Metodista de Piracicaba. Área de investigación: Calidad de Vida en el Trabajo, Salud Mental del Trabajador. Consultora y conferencista organizacional en temas como Gestión de Carrera, Administración del Estrés Laboral, Administración de Conflictos. E-mail: yedaconsult@terra.com.br

* *Antonio Carlos Giuliani* es doctor y graduado en la Maestría en Administración Escolar (UNIMEP), profesor de *marketing* en cursos de grado y de posgrado de la UNIMEP. Ha realizado una actualización en *marketing* por la Berkeley University. Es coordinador del Curso de Maestría Profesional en Administración y MBA en *Marketing* (UNIMEP). Posee experiencia profesional en empresas desde hace 25 años. Es Consultor ad-hoc/INEP del Ministerio de Educación, investigador de grupos de estudios de *Marketing*. Es autor de varios libros en el área de *Marketing*. www.giulianimarketing.pro.br

Introducción

El trabajo ocupa espacio y tiempo de gran relevancia en nuestras vidas. Buena parte de nosotros desarrolla una actividad laboral, y considerable parte de nuestra existencia transcurre dentro de las organizaciones. En este sentido, el significado que asociamos a nuestras actividades laborables responde por buena parte de nuestra calidad de vida. Es a través del trabajo que obtenemos el sustento económico y suplimos nuestras necesidades más elevadas, como la autorrealización personal y profesional. Así pues, trabajar no es solo un medio para ganarse la vida, sino que es una forma de vivir experiencias y realizar acciones productivas. Frecuentemente, el trabajo se presenta como una actividad ennoblecedora y capaz de elevar nuestro *statu quo*, propiciando la construcción de la identidad social y dando sentido a la vida en comunidad. Pero el trabajo también puede percibirse como algo indeseado, desarticulado y desprovisto de significados, burocratizado, rutinario, fatigoso, opresivo o incompatible con la vida social y familiar.

Entretanto, vivimos en una época en la que la búsqueda de la felicidad plena es una aspiración de todos los individuos. En este sentido, hablar sobre la Calidad de Vida en el Trabajo (CVT) es tratar la experiencia emocional que desarrollamos con una actividad productiva, es abordar los efectos de esta realidad sobre nuestro bienestar, al focalizar sus consecuencias en nuestra existencia y en los resultados de las organizaciones. Actualmente, existe notable interés de naturaleza académica y profesional en ampliar y profundizar el conocimiento sobre la CVT, y se caracteriza por el creciente desarrollo de modelos y proposiciones para su implementación y aplicación en los contextos de trabajo. Esto ha sido posible gracias al destacable avance de estudios desarrollados en diferentes áreas con las que el tema está relacionado, así como por las aplicaciones de sus resultados, como la socio-técnica, la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow, las conclusiones de McGregor sobre la naturaleza del hombre y los resultados del análisis de Herzberg sobre los factores que interfieren en la satisfacción en el trabajo y en las proposiciones para su enriquecimiento. Todos estos aspectos establecen relaciones directas con el contenido del trabajo, en la perspectiva de que las personas alcancen su autorrealización, reconocimiento y desarrollo.

A pesar de las diferentes interpretaciones y conceptos recibidos a lo largo de los años, la esencia de la CVT continua siendo similar, es decir, es la búsqueda de la satisfacción y bienestar del trabajador en la ejecución de sus tareas en las organizaciones. Por lo tanto, es necesario poner empeño para afianzar el espíritu emprendedor, la creatividad y la actuación en equipo para alcanzar las metas organizacionales y, en consecuencia, aumentar la probabilidad de obtener calidad de vida personal, social y familiar, aunque sean esferas distintas y en ellas se desempeñen papeles diferentes. El equilibrio de las dimensiones -vida profesional y vida personal- se ha constituido en una gran expectativa y deseo de las personas. La búsqueda constante de este equilibrio implica el conocimiento de las expectativas profesionales y personales, así como la posibilidad de hacer elecciones. En el contexto actual, ese no es un ejercicio espontáneo, pues necesita simultáneamente de tiempo, voluntad y aprendizaje.

Así pues, la CVT se fundamenta en el principio de que el compromiso con la calidad ocurre, de forma más natural, en los ambientes donde los individuos participan

de manera satisfactoria en las decisiones que influyen directamente en su desempeño. Sin embargo, esta participación, que debería aumentar el desarrollo en el trabajo de cada individuo a su nivel, si no es bien administrada podrá causar un quiebre de la confianza, encubrir relaciones de poder en la organización y promover expectativas de igualdad que sólo pueden llevar a frustraciones, con lo que provocará un efecto contrario al que inicialmente se haya deseado.

Las organizaciones tienen un papel relevante en la socialización de los individuos y ganan protagonismo en esta tarea. Dotadas de lenguaje e identidad propios, ellas se alejan de la función tradicional y reduccionista del sistema productivo y se plantean como un sistema social vivo y orgánico, conforme comentan Cámara, Guerra y Rodríguez (1983, p.131), “con la desagregación de los grupos tradicionales, la empresa surge ahora al lado de la familia y de la escuela como punto clave de la socialización. Es en la cultura de la organización y en el grupo que en ella se forma que el individuo reforzará su identidad social, contraponiéndose a los grupos externos”.

La valoración de las personas dentro de las organizaciones gana mayor dimensión por la tendencia a superar la deshumanización del trabajo, surgida con la aplicación de métodos rígidos y desconsiderados para los trabajadores. En esta línea, el trabajo era medido únicamente por la productividad, y la motivación era exclusivamente de naturaleza financiera. Tales condiciones, originadas en la Escuela Clásica de Administración, transformaron a los operarios en sujetos autómatas, condicionados a patrones de producción rígidos y fijos, los cuales se ubicaban siempre por encima de la capacidad de producción del operario normal.

Después de la década de 1930, con la creciente preocupación por los aspectos humanos en el contexto de las empresas, ganó notoriedad el modelo psicosocial del trabajo -en oposición al modelo mecanicista-, que concibe a la organización como un organismo social, según el cual las personas no pretenden solo obtener dinero para su supervivencia, sino también integrarse con los demás, a través de las relaciones humanas, de afinidad y satisfacción en el trabajo.

El presente artículo se plantea profundizar las consideraciones sobre los conceptos de CV y de CVT y los principales abordajes teóricos conceptuales que los fundamentan. Al final, se presentan, a partir de datos secundarios, dos aplicaciones de este abordaje en el contexto de trabajo de una gran empresa brasileña minorista del sector supermercadista y los resultados de un estudio sobre CVT realizado por la empresa *Buck Consultants* en 2009 en el ámbito de 156 países, incluido Brasil.

La inserción de dos abordajes empíricos en este artículo se justifica por la necesidad de mostrar la realidad de este concepto en el ámbito de las empresas investigadas y ver también el uso mercadológico que se asocia a él en una empresa del sector minorista.

En la investigación de *Buck Consultants* se presentan los principales resultados de un amplio diagnóstico de la realidad de las empresas en relación con el tratamiento que le dan al asunto; luego su enfoque pasa al contexto interno de estas empresas, es decir, al público interno.

De igual manera, se buscó conocer las acciones desarrolladas por el Grupo Pão de Açúcar.

Fue posible identificar que en esta organización el asunto se ha revestido de las

características del *marketing* social que se dedica al público externo, mientras que si existe en el interior de las empresas investigadas por *Buck Consultants*, aún no se ha hecho efectivo como una estrategia de gestión, sino que se lo ha tratado de forma fragmentada y asistencialista.

Calidad de Vida (CV)

En la década de 1990 el término CVT pasó a integrar de modo más recurrente la investigación académica, la literatura relativa al comportamiento humano en las organizaciones, los programas de calidad total, las charlas informales entre gerentes y profesionales liberales y los medios de comunicación en general. En esa época, el término fue ampliamente empleado de forma articulada a la calidad de vida (CV), para evaluar las condiciones de la vida urbana, que incluyen al transporte colectivo, saneamiento básico, ocio y seguridad, y también para referirse a la salud física, confort familiar y bienes materiales. Aunque forme parte de la vida cotidiana, los parámetros para definir lo que es vivir con calidad varían mucho y resultan de las características, expectativas e interés individuales, ya que reflejan las preferencias, elecciones y realidad de vida de los individuos (BOM SUCESSO, 2002).

El concepto de CV propuesto por la Organización Mundial de Salud (OMS) corresponde a la percepción del individuo sobre su posición en la vida, en el contexto de la cultura y el sistema de valores en los cuales está inserto, y en relación con sus objetivos, expectativas, estándares y preocupaciones (WHOQOL GROUP, 1998). La OMS es un organismo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), especializado en salud que existe desde 1948; tiene sede en Ginebra, Suiza. Su objetivo primordial es elevar el nivel de salud de las personas en todas las sociedades y culturas del mundo.

El creciente desarrollo tecnológico de la medicina y de las ciencias de la salud priorizó las preocupaciones asociadas al concepto de CV y, de ese modo, se constituyó en un movimiento dentro de las ciencias humanas y biológicas para valorizar parámetros más amplios que el control de los síntomas, la disminución de la mortalidad o el aumento de la expectativa de vida. Aunque no exista en la literatura especializada consenso sobre el concepto de calidad de vida, tres aspectos fundamentales se comparten en diferentes culturas:

- subjetividad inherente al concepto;
- multidimensionalidad del concepto y
- presencia de dimensiones positivas (como movilidad) y negativas (como el dolor).

El desarrollo de estos tres elementos resultó en la definición de *calidad de vida* como la percepción que el individuo tiene de su posición en la vida en el contexto de la cultura y el sistema de valores en que vive y en relación con sus objetivos, expectativas, estándares y preocupaciones. El reconocimiento de la multidimensionalidad del constructo se reflejó en una estructura de los dominios físico, psicológico, nivel de independencia, relaciones sociales, medio ambiente y espiritualidad/religión/creencias personales (Whoqol Group, 1998).

La consideración por la multidimensionalidad reconoce que la salud humana se

constituye a partir de ese conjunto formado por aspectos objetivos y subjetivos de la propia vida. Con relación a los aspectos objetivos, la CV de un individuo puede ser reconocida a partir de su nutrición, del tipo y lugar de vivienda, del nivel de seguridad, de la accesibilidad a servicios y productos, entre otros aspectos que estructuran objetivamente la vida humana. Con respecto a los elementos subjetivos, la CV asume que cada persona construye sus propias percepciones y visiones sobre lo que es calidad de vida y sobre cómo ella construye su bienestar. De ese modo, la CV es un constructo personal, ya que es una forma de expresar los rasgos de la personalidad, las experiencias de vida, los valores, las prioridades, la búsqueda de satisfacción, de placer y las opciones de vida de una persona (Saupe, 2002).

Otra consideración que contribuye a la amplitud y el dinamismo del concepto es el hecho de que se adapte a cada área de conocimiento y haga valer su aplicación e intencionalidad. De ese modo, el término CV puede ser abordado en un nivel amplio, tal como lo presenta la OMS, y también de forma restricta, como en el sector de la salud, cuya acepción va más allá de una ausencia momentánea de cualquier enfermedad. Significa decir que la salud no es solo un estado de ausencia de enfermedad, sino también el completo bienestar biológico, psicológico, social y espiritual del individuo.

Flanagan (1982) comenta que la expresión CV ha sido utilizada popularmente por los medios de comunicación, campañas publicitarias y políticas para expresar y realzar los aspectos objetivos de la vida moderna, principalmente aquellos que vinculan el placer y confort físico y la satisfacción personal con el nivel material, el enriquecimiento personal, la recreación y el ocio.

Calidad de Vida en el Trabajo (CVT)

De igual manera, el término CVT también carece de consenso y se traduce dentro de las dinámicas del comportamiento humano como un constructo en constante elaboración y perfeccionamiento. En la edad moderna, se registró mayor interés por la CVT a partir de la Primera Guerra Mundial, traducido en un esfuerzo conjunto de los gobiernos y empresarios para la reconstrucción del sector productivo sobre la base de nuevas premisas de la productividad industrial. Pero es a partir de la década de 1990 que el asunto ganó mayor visibilidad en la esfera empresarial, vinculado a los impactos generados por los profundos cambios ocurridos en la economía mundial, debido a los procesos de reestructuración productiva del trabajo y a las nuevas configuraciones de la organización del trabajo humano.

Crecieron en la literatura los estudios sobre la relación entre el bienestar social y la actividad productiva de las personas, que convergieron en la premisa de que un trabajador satisfecho y saludable es más productivo y feliz. Ante la relevancia y la complejidad del tema, se registra el surgimiento de una rica literatura a nivel nacional e internacional fundamentada en estudios interesados en abordarlo desde el punto de vista de la salud del trabajador en contextos productivos. Este hecho contribuyó a la proposición de modelos de CVT, así como de instrumentos destinados a la evaluación de este constructo en tales ambientes.

El papel de esta literatura es orientar la elaboración de políticas, directrices y ac-

ciones que contribuyan a reducir la incomodidad entre las dimensiones del ser humano y las demandas de la esfera de la vida laboral. En la ausencia de consenso sobre la definición de la CVT, cada autor se apoya en elementos o aspectos que juzga más importantes para que ella, efectivamente, se materialice en los ambientes de trabajo.

A continuación, se presentarán consideraciones que reflejan la diversidad de puntos de vista de los autores más relevantes de la literatura. Se trata también de autores que son fuentes de referencia para el desarrollo de investigaciones en el tema. Entre ellos, se destacan Walton (1973), Hackman y Oldham (1975), William Westley (1979), Werther y Davis (1983), Nadler y Lawler (1983) y Huse y Cummings (1985). En sus propuestas estos autores privilegian los aspectos relativos a la satisfacción del individuo con las condiciones ambientales y con el propio trabajo que realiza e indican como alternativas para obtener buenos índices de CVT la reestructuración de los cargos, la reorganización de los puestos de trabajo o la formación de equipos por la introducción de mayores niveles de participación en las decisiones. A partir de los abordajes de estos autores, entre otros, se ha registrado un significativo avance en el debate sobre la temática de la CVT, lo que ha propiciado el surgimiento de proposiciones, modelos e instrumentos destinados a su evaluación en contextos de trabajo, incluso entre investigadores brasileños.

CVT en el abordaje de Richard Walton

Walton (1973) comenta que la CVT ha sido usada para describir ciertos valores ambientales y humanos, descuidados por las sociedades industriales en favor del avance tecnológico, de la productividad y del crecimiento económico. El autor concibe el trabajo, en primer plano, como el medio del individuo para ganarse la vida.

La compensación recibida por el trabajo realizado es un concepto relativo, no algo dado, absoluto y es solo un simple consenso sobre los patrones objetivos y subjetivos para juzgar la adecuación de la compensación. Los trabajos de este autor han resultado en la proposición de ocho categorías conceptuales para evaluar la CVT. Tales categorías se han popularizado como los ocho indicadores de CVT de Walton:

- Compensación justa y adecuada: se refiere a la compatibilidad de la ganancia financiera para reconocer lo que es realmente realizado por el trabajador. Verifica también si existe equidad interna (dentro de la organización) y externa (fuera de la organización) en relación con esta ganancia.
- Condiciones de seguridad y de salud en el trabajo: se refiere a los recursos materiales, máquinas y equipos empleados en la ejecución de las tareas, en condiciones ambientales saludables, que faciliten la conservación de la salud; horarios adecuados para un período normal de trabajo.
- Oportunidad para uso y desarrollo de la capacidad humana: implica el aprovechamiento de la creatividad y del capital humano; reconoce la necesidad de conceder autonomía, incentiva la capacidad plena de cada individuo y ofrece *feedback* constante sobre los resultados obtenidos por el trabajo y el proceso como un todo.
- Oportunidad de crecimiento continuo y seguridad: está relacionado con las políticas de la empresa en lo que concierne al desarrollo personal, posibili-

dad de crecimiento en la carrera y seguridad en el empleo.

- Integración social en la organización: reconoce la igualdad de oportunidades independientemente de la orientación de género, clase social, edad, religión y otras formas limitadoras de acceso de las personas, así como el cultivo de buenas relaciones interpersonales.
- Constitucionalismo en la organización del trabajo: cuida que los derechos de los colaboradores sean respetados, lo que implica el cumplimiento de los derechos laborales, la privacidad personal y la libertad de expresión.
- Trabajo y espacio total de vida: se refiere al equilibrio entre la vida personal y el trabajo.
- Relevancia del trabajo en la vida social: percepción que el trabajador tiene de su trabajo, del significado e imagen que elabora sobre él, de su visión de la responsabilidad social practicada en la comunidad, la calidad de los productos y la prestación de los servicios de la empresa.

El Cuadro 1 presenta el abordaje de la CVT de Walton a partir del desdoblamiento de cada indicador.

Cuadro 1 - Criterios y factores determinantes (o indicadores) de la CVT de Walton (1973).

Criterios (categorías conceptuales)	Factores determinantes (o indicadores de CVT)
Compensación justa y adecuada	<ul style="list-style-type: none"> - Renta adecuada. - Compensación justa. - Salarios mayores en empresas más lucrativas. - Ganancias sobre productividad. - Proporcionalidad interna entre los salarios. - Proporcionalidad externa entre los salarios.
Condiciones de trabajo saludables y seguras	<ul style="list-style-type: none"> - Horas razonables de trabajo. - Ambiente físico seguro y saludable (lugar con menor riesgo de enfermedades y accidentes). - Limitación de edad para ejercer determinados trabajos potencialmente nocivos para el bienestar personal, superior o inferior a cierta edad.
Oportunidad para uso y desarrollo de la capacidad humana	<ul style="list-style-type: none"> - Autonomía. - Posibilidad de ejercitar los dones (talentos) múltiples y las habilidades. - Información y perspectiva sobre el proceso total del trabajo y los resultados de las acciones del empleado en ese proceso. - Tareas completas o tareas fragmentadas significantes.

Oportunidad de crecimiento continuo y seguridad	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo. - Aplicación prospectiva (esperada) de conocimientos y talentos. - Oportunidades de avance a lo largo de la carrera. - Seguridad en el empleo o de renta.
Integración social en la organización de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de prejuicios. - Creencia en la igualdad de derechos. - Movilidad (personas con potencial para ascenso profesional). - Grupos primarios de apoyo para ayuda recíproca, soporte socio-emocional y reconocimiento de la individualidad. - Relaciones. - Censo de comunidad. - Apertura interpersonal para intercambio de ideas y sentimientos.
Constitucionalismo en la organización del trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Derecho a la privacidad personal. - Derecho a la libertad de expresión hablada. - Derecho a la equidad en el tratamiento. - Gerencia basada en la ley: oportunidades iguales y debido proceso legal y acceso a los recursos (Derecho Laboral).
Trabajo y espacio total de vida	<ul style="list-style-type: none"> - Equilibrio entre vida profesional y vida familiar. - Jornada de trabajo estable. - Viajes al trabajo que no tomen tiempo de la familia. - Promociones que no impliquen constantes cambios geográficos.
Relevancia social de la vida en el trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Acción organizacional socialmente responsable en sus productos. - Acción organizacional socialmente responsable por las prácticas de empleo. - Acción organizacional socialmente responsable por la disposición de la basura de la organización. - Imagen de la organización.

Fuente: Elaborado sobre la base de Walton (1973)

La CVT en Hackman y Oldham

Hackman y Oldham (1975) proponen que la evaluación de la CVT se realice en función de tres dimensiones: la tarea, los estados psicológicos críticos y los resultados personales y profesionales. Estas tres dimensiones recibieron la denominación de modelo de las dimensiones básicas de la tarea.

En la dimensión de la tarea se identifican seis atributos importantes para la satisfacción en el trabajo: variedad de las habilidades, identidad de la tarea, significado de la

tarea, interrelación, autonomía y *feedback*. La dimensión “estados psicológicos críticos” engloba la percepción de la significación del trabajo, de la responsabilidad por los resultados y el conocimiento de los resultados reales del trabajo. En la dimensión “resultados personales y profesionales” se identifica la satisfacción general como consecuencia de un estado placentero de equilibrio entre el individuo y su lado profesional. El Cuadro 2 ilustra el abordaje de Hackman y Oldham.

Cuadro 2 - Modelo de las dimensiones básicas de la tarea

Dimensiones de la tarea	Estados psicológicos críticos	Resultados personales y profesionales
Variedad de Habilidades (VH) Identidad de la Tarea (IT) Significado de la Tarea (ST)	Percepción de la Significación del Trabajo (PST)	Significación General del Trabajo (SG)
Interrelaciones (IR) Autonomía (AU)	Percepción de la propia Responsabilidad por los Resultados	Producción de Trabajo de Alta Calidad (PTC)
Feedback del propio trabajo (FT) Feedback Extrínseco (FE)	Conocimiento de los Resultados reales del Trabajo (CRT)	Ausentismo y Rotación bajas

Fuente: Hackman y Oldham (1975)

La CVT en las consideraciones de William Westley

Westley (1979) considera que cuatro aspectos afectan directamente a la CVT y que estos pueden constituirse en obstáculos para su desarrollo: aspecto político (inseguridad), aspecto económico (injusticia), aspecto psicológico (alienación) y aspecto sociológico (anomia). Inseguridad e injusticia son los problemas más antiguos. La concentración del poder sería la mayor responsable de la inseguridad, mientras que la concentración de las ganancias y la explotación de los trabajadores serían las variables responsables de la injusticia. Estos dos aspectos han sido reducidos en gran medida en la mayoría de los países industrializados con el desarrollo de los movimientos socialistas, en tanto pasaron a primer plano la alienación (desinterés por el trabajo y el propio ser) y la anomia (mecanización y automatización). Para lidiar con estos cuatro aspectos, el autor apunta a las siguientes medidas: el enriquecimiento del trabajo, que deberá ser adoptado a nivel individual y los métodos socio-técnicos para la reestructuración del grupo de trabajo. El enriquecimiento del trabajo comprende las mejoras de la calificación de las tareas, y los métodos socio-técnicos consideran condiciones más humanas en los procesos de trabajo.

Los indicadores de CVT según Westley, adaptados por Ruschel y citados por Fernandes (1996) pueden resumirse en el Cuadro 3:

Cuadro 3 – Indicadores de calidad de vida en el trabajo según Westley

Indicadores de la Calidad de Vida en el Trabajo				
Aspectos				
Económico	Político	Psicológico	Sociológico	Temporal
Equidad salarial	Seguridad en el empleo	Realización del potencial	Participación en las decisiones	Tiempo para ejecución de las tareas
Remuneración adecuada	Actuación sindical	Nivel de desafío	Autonomía	Presión para ejecución de las tareas
Beneficios	Retroinformación	Desarrollo personal	Relaciones interpersonales	Administración del tiempo
Lugar de trabajo	Libertad de expresión	Desarrollo profesional	Grado de responsabilidad	Tiempo para actualización profesional
Carga horaria	Valoración del cargo	Creatividad	Valor personal	Tiempo para llegar y volver del trabajo
Ambiente externo	Relación con la jefatura	Autoevaluación	-	-
-	-	Variedad de tarea	-	-
-	-	Identificación con la tarea	-	-

Fuente: Fernandes (1996, p.53)

La CVT en Werther y Davis

Werther y Davis (1983) consideran que diversos factores del trabajo afectan directamente a la CVT, tales como la supervisión, las condiciones de trabajo, la remuneración, los beneficios y las características del cargo.

Sin embargo, reconocen que es la naturaleza del cargo la que afecta de forma más íntima al trabajador. El cargo es analizado por los autores en tres niveles: organizacional, ambiental y del comportamiento. En el nivel organizacional, se hace el abordaje principalmente teniendo en consideración la eficiencia. En este sentido, la racionalización de la producción se trabaja en esencia a partir de la especialización (abordaje mecanicista, flujo de trabajo y prácticas de trabajo). En el nivel ambiental, se hace referencia a dos aspectos básicos: la capacidad y la disponibilidad de los trabajadores y sus expectativas sociales. De acuerdo con los autores, la parte más sensible para el éxito de la tarea se centra en el nivel del comportamiento. Sobre este aspecto los autores destacan cuatro

dimensiones: autonomía (responsabilidad por el trabajo), variedad (uso de diferentes técnicas y capacidades), identidad de la tarea (hacer el trabajo como un todo) y *feedback* (información sobre el desempeño).

El interés en mejorar la CVT, según Werther y Davis (1983), refleja las preocupaciones por la evolución de la sociedad en general y por el nivel de educación del trabajador. La democratización creciente en las relaciones de trabajo reduce la probabilidad de que el trabajador acepte la autoridad sin cuestionarla. Esto ocurre porque la evolución del conocimiento y de los medios de socialización hacen que cada vez más las personas se enteren con mayor rapidez de lo que ocurre. Posibilita también que los trabajadores reivindiquen soluciones para sus problemas, exigiendo a los dirigentes capacidad de renovación y adaptación constante a esta evolución.

Werther y Davis (1983) defienden que la creación de un proyecto de cargo efectivo requiera que el área de recursos humanos entienda los elementos organizacionales, ambientales y comportamentales como aspectos que influyen en términos de Calidad de Vida en el Trabajo, conforme se demuestra en el Cuadro 4.

Cuadro 4 - Elementos de proyecto de cargo

Elementos de Proyecto de Cargo		
Elementos organizacionales	Elementos ambientales	Elementos del comportamiento
Abordaje mecanicista	Habilidades y disponibilidad de empleados	Autonomía
Flujo de trabajo	Expectativas sociales	Variedad
Prácticas de trabajo	-	Identidad de tarea
-	-	Retroinformación

Fuente: Werther y Davis (1983, p. 75).

La CVT en Nadler y Lawler

Para estos autores (1983), la CVT es una manera de considerar a las personas, el trabajo y la organización. En este ámbito ellos destacan dos elementos: la preocupación tanto por el impacto del trabajo sobre las personas como sobre la eficacia organizacional y la idea de la participación de las personas en la resolución de los problemas de la organización. En este abordaje los autores introducen consideraciones sobre los Programas de Calidad de Vida en el Trabajo (PCVT) como propuestas de tratamiento de la CVT. Argumentan que el aspecto más crítico del éxito, la viabilidad y el impacto a largo plazo, con relación a la CVT, es la estructura de estos programas. De este modo, la regularidad y eficacia de un PCVT requieren la existencia de una base teórica conceptual sólida y una buena estructuración. La base teórica se refiere a la concepción y el contexto en que son creados y las condiciones en que serán desarrollados. Tras realizar estudios en

esta línea, los autores identificaron seis aspectos que contribuyen a monitorear el éxito de los PCVT: 1) la percepción de necesidades; 2) el foco del problema identificado en la organización; 3) la estructura para identificar y solucionar el problema; 4) los efectos proyectados tanto para los procesos como para los resultados; 5) los sistemas múltiples alcanzados; 6) el compromiso de la organización.

Nadler y Lawler (1983) comentan además que el éxito de un PCVT depende de tres necesidades básicas: 1) el desarrollo del proyecto coherente con el contexto donde será aplicado; 2) el establecimiento de cambios en los sistemas de gestión y disposiciones organizacionales; y 3) un cambio en el comportamiento de los gerentes. Los autores mencionan que éstos, además de estar comprometidos con el proceso, deben participar en él activamente para que puedan difundirlo por toda la organización. También consideran que el principal factor determinante del éxito, la viabilidad y el impacto a largo plazo de los esfuerzos de CVT es la estructura de los programas creados, es decir, la naturaleza de sus contenidos.

La CVT en Huse y Cummings

Huse y Cummings (1985) se refieren a la CVT como una mentalidad que engloba a las personas, el trabajo y la organización, y destacan los siguientes aspectos: la preocupación por el bienestar del trabajador y por la eficiencia organizacional y la participación de los trabajadores en las decisiones y la resolución de problemas del trabajo. Esta perspectiva difiere de los otros abordajes tradicionales, y los autores mencionan cuatro aspectos o programas mediante los cuales se operacionaliza el concepto explicitado: 1) participación del trabajador en los problemas y soluciones organizacionales; 2) proyecto del cargo: los cargos deben atender las necesidades tecnológicas del trabajador, el enriquecimiento del trabajo, el *feedback* y los grupos de trabajo auto-regulados; 3) innovación en el sistema de recompensa: busca mitigar las diferencias salariales y de *status* entre los trabajadores; 4) mejora en el ambiente de trabajo: implica cambios físicos o tangibles en el ambiente de trabajo, tales como flexibilidad de horarios y modificación de los equipos de trabajo.

Las intervenciones de los programas de CVT afectan, según los autores, de forma positiva la comunicación y la coordinación, condiciones esenciales para una mejor productividad. La CVT motiva al trabajador principalmente cuando este satisface sus necesidades individuales y puede, de igual manera, mejorar su desempeño. Huse y Cummings (1985) consideran que con la mejora de las condiciones de trabajo, los trabajadores se sienten más satisfechos con sus servicios y, de este modo, la CVT afecta positivamente a la productividad, aunque de forma indirecta.

Justificaciones para invertir en CVT

Los especialistas en esta temática sostienen que las inversiones en programas de CTV contribuyen a la humanización del ambiente de trabajo, lo que permite un mayor nivel de satisfacción del trabajador, así como una mayor productividad organizacional. Si inicialmente la cuestión se consideraba como una reacción individual al trabajo, en la actualidad ha pasado a ser una preocupación de los gerentes, en la medida en que puede con-

tribuir a elevar los niveles de productividad y a crear un clima organizacional satisfactorio.

El concepto excede al ambiente de las organizaciones y se extrapola al ámbito de las preocupaciones por el ser humano, más recientemente, aquellas ligadas al capital humano. Está vinculado también a la responsabilidad social de las empresas, ya que implica atender las necesidades y aspiraciones del individuo mediante la reestructuración del diseño de cargos y equipos de trabajo, junto a un mayor poder de autonomía y a una mejora del ambiente organizacional.

Para Silva y Matos (2003), la adopción de programas de calidad de vida y promoción de la salud puede proporcionar al individuo mayor resistencia al estrés, mayor estabilidad emocional, mayor motivación, mayor eficiencia en el trabajo, mejor autoimagen y mejor capacidad para relacionarse. En contrapartida, las empresas se beneficiarían con una fuerza de trabajo más saludable, con menor ausentismo y rotación, menor cantidad de accidentes, menor costo de salud asistencial, mayor productividad, mejor imagen y, por último, un mejor ambiente de trabajo.

Las personas anhelan estar en un ambiente de trabajo que asigne importancia al autodesarrollo, al esfuerzo cooperativo, a la calidad de las relaciones y a las actividades significativas, por lo que son estos los motivos que deben priorizar las empresas que tienen como objetivo atraer a los mejores profesionales y conservarlos. En este sentido, el papel del líder actual debe pasar por la transmisión de una visión orientadora, dado que la gestión está relacionada con la noción de crecimiento del poder personal y de la expansión de la autoridad interna, pasando por el principio básico de animar al otro a que se desarrolle y use mucho más su propia capacidad de creación (Harmann y Hormann, 1990).

Fernandes (1996) considera que el desempeño eficaz depende ante todo del *querer hacer* y no tanto del *saber hacer*. Considera, además, que la CVT puede ser utilizada para que las personas quieran hacer más, como consecuencia de un compromiso mayor con el trabajo que realizan, por compartir más de las cosas que les brindan respeto y por la existencia de un ambiente favorable, donde los individuos se sientan estimulados y motivados a producir, satisfaciendo sus anhelos y necesidades y, simultáneamente, actuando en interés de los objetivos organizacionales.

En la próxima sección se comenta sobre el comportamiento del individuo frente a la CVT. Se observa una tendencia de los autores a asociarla a la dimensión de la individualidad, es decir, que cada persona reacciona a este fenómeno según sus patrones de comportamiento.

Contexto de trabajo y la connotación individual de la CVT

Así como el ambiente externo de las organizaciones pasa por transformaciones continuas, el ambiente interno se empeña en dar respuestas a esta realidad. Mello Filho (1992) reconoce que el actual modelo de organización del trabajo agrede, sistematiza y restringe las capacidades físicas y mentales reales del individuo, y sobrepasa muchas veces sus propios límites. Por otro lado, Krumm (2005) señala que no existe duda de que ciertos cargos son más estresantes que otros, pero las reacciones de los individuos frente a cargos de alto o bajo estrés pueden ser extremadamente diferentes. La diferencia puede estar asociada en realidad a los factores personales de cada uno en particular.

La apelación sobre el papel de la individualidad ante las situaciones estresantes del trabajo encuentra en el ámbito de la personalidad su campo de discusión. Para esta línea de pensamiento, el individuo nace con características que predeterminan su personalidad, establecida por las características hereditarias, sus relaciones con el medio ambiente y con las situaciones que enfrenta.

Robbins (2002) comenta que las características hereditarias son factores determinados por la concepción: estatura, belleza de los rasgos, género, temperamento, fuerza y flexibilidad muscular, nivel de energía y ritmos biológicos, que son completamente influenciados por los padres, por los perfiles biológicos, fisiológicos y psicológicos. El ambiente social también es uno de los factores que ejerce fuerte presión sobre la formación de la personalidad y engloba a la cultura, las normas de la sociedad, las condiciones de vida en la infancia, las normas y reglas de la familia, amigos y grupos sociales.

Un tercer factor comentado por Robbins (2002) se refiere al efecto de la sucesión hereditaria y del ambiente sobre la personalidad pues, aunque sea una personalidad coherente y estable, puede cambiar en determinadas situaciones. Este mismo autor menciona que las personas realizan su trabajo de maneras diferentes. Se diferencian en la forma como se relacionan con sus superiores y colegas, varían en cuanto a sus hábitos en el trabajo, difieren en el grado de esfuerzo que cada una está dispuesta a disponer. Existen diferencias con respecto a la importancia dada a aspectos como la estabilidad en el empleo, el reconocimiento o el apoyo social. Estas variaciones se pueden explicar principalmente por las diferencias individuales, tales como valores, actitudes, percepciones, motivaciones y la personalidad de cada uno.

De este modo, para que se pueda comprender y explicar el comportamiento de los trabajadores, es importante reconocer la influencia de las diferencias individuales entre ellos y también enfocarse en la estructura social de la organización, aquello que cada organización establece dentro de las políticas, los comportamientos aceptables e inaceptables, las reglas y procedimientos.

De acuerdo con Silva y Torrezan (2007), cada individuo trata estas cuestiones de maneras diferentes. Los profesionales del área de la salud consideran al individuo como un ser biopsicosocial, es decir, una persona integral, biológica, psicológica y social. Incluye características individuales y totales de cada uno: físicas, psicológicas, familiares, medio social, modo de vida, etc. Y, además, las características individuales pueden contribuir a la adaptación, o aun a una profilaxis en la manera de dirigir los factores desencadenantes o potenciadores de enfermedad.

Las situaciones de crisis sucesivas enfrentadas por las organizaciones modernas desarrollan un tipo de respuesta-patrón psíquico, en el cual la conservación del *statu quo* tiene un papel dominante y la supervivencia de la organización adquiere un valor de vida o muerte (Thiry-Cherques, 2004). El autor destaca algunas estrategias utilizadas por los trabajadores para conseguir sobrevivir al trabajo y convivir con él; cada uno posee su manera específica de actuar y reaccionar ante los cambios y crisis que se les presentan: ciertos individuos enfrentan el trabajo como si fuera la propia vida; otros separan completamente la vida personal del trabajo; algunos, para sobrevivir, se aíslan y se transforman en trabajadores solitarios, individualizados; cada uno, con su manera particular, consigue desarrollar su técnica y estrategia de supervivencia.

En la próxima sección se presentan los resultados de investigaciones sobre la CVT en contextos empresariales brasileños y uno de ellos establece relaciones con datos internacionales. Se trata de una investigación realizada por una empresa norteamericana en conjunto con la Asociación Brasileña de Calidad (ABCV).

A continuación, se presentará la política de CV adoptada por un gran grupo minorista brasileño del sector de supermercados, “Pão de Açúcar”. Los datos son de naturaleza secundaria, relevados a partir de documentos extraídos de los sitios institucionales en Internet de las empresas.

La calidad de vida en el trabajo y la realidad de las empresas brasileñas

En 2009, la empresa estadounidense *Buck Consultants* con la participación de *Wolf Kirsten International Health Consultant* realizó una investigación, a nivel mundial, sobre salud y bienestar en el ambiente de trabajo, denominada *Global Survey of Health Promotion and Workplace Wellness Strategies*. Este estudio recolectó datos en Europa, Asia, África y América, y se realizó en diez idiomas. En Brasil fue coordinada por el médico Ricardo De Marchi, de *CPH Health*, y contó con el apoyo de la Asociación Brasileña de Calidad de Vida (ABCV).

Buck Consultants es una empresa de consultoría global de RH, que ayuda a las organizaciones a desarrollar, implementar y administrar su capital humano. Combina la gestión de personal con el conocimiento en BPO (tercerización del proceso comercial), alcance global y tecnologías de cerne (tecnologías profundas) de la ACS (Agente Comunitario de la Salud) para proporcionar soluciones completas capaces de resolver problemas complejos de RH y de negocios.

Wolf Kirsten International Health Consulting ayuda a corporaciones internacionales, organizaciones y gobiernos a mejorar la calidad de vida de su respectiva población a través de programas innovadores de promoción de la salud en el trabajo, culturalmente apropiados y con buena relación costo-beneficio.

CPH Health es una empresa nacional, pionera en el desarrollo de proyectos corporativos en el área de promoción de la salud y calidad de vida en el trabajo, que atiende las necesidades e intereses del cliente en las áreas de salud asistencial, ocupacional y beneficios.

La ABCV fue fundada en 1995 y tiene como misión “promover la integración y desarrollo de profesionales multidisciplinares direccionados a la actuación en Calidad de Vida, divulgando tendencias, provocando debates, reflexiones y formando opiniones que orientan en relación a estilo de vida, patrones y ambientes saludables”. Cuenta con asociados en todo Brasil, entre empresas y organizaciones nacionales y multinacionales, públicas y privadas, de diversos tamaños y áreas de actuación, que buscan promover la calidad de vida en sus ambientes. Reúne también a prestadores de servicios y profesionales de las áreas de administración, recursos humanos, medicina del trabajo, psicología, servicio social, salud, entre otras.

La investigación buscó obtener una visión más clara sobre cómo los empleadores de todo el mundo implementan y evalúan iniciativas estratégicas de bienestar, promoción de la salud en el trabajo y prevención de enfermedades para controlar los costos,

disminuir el ausentismo y aumentar la productividad y el desempeño de la fuerza de trabajo en un mundo cada vez más globalizado. La investigación analizó a diez millones de empleados en 45 países. En Brasil, se analizó a 250.000 empleados en 153 empresas.

Los resultados de esta investigación mostraron que solamente el 44 % de las empresas brasileñas tiene programas de CVT que operan solo de manera parcial. Otro 38 % no tiene todavía ninguna estrategia implementada.

El promedio global es ligeramente mejor que el brasileño: 37 % de las compañías implementaron parcialmente programas de calidad de vida. Aun así, solo el 21 % consigue poner en práctica el 100 % de su estrategia. En Brasil, el número disminuye a 18 %.

A pesar de reconocer la importancia de las políticas de calidad de vida, muchas compañías brasileñas todavía se equivocan en ese campo. “Hay gran interés, pero aún existe mucha dificultad en la gestión de esos proyectos, que no deben resumirse a conferencias y folletos, sino tratarse de verdaderos programas”, afirma Alberto Ogata, presidente de la Asociación Brasileña de Calidad de Vida.

Los costos compensan, defiende el presidente de la asociación. “Hay una reducción de las ausencias de los empleados y del costo de asistencia médica. Para cada trabajo con un factor de riesgo, la productividad suele aumentar en un 2 %”.

Motivaciones para realizar inversiones en CVT

El principal motivo que plantean las empresas brasileñas para invertir en programas de calidad de vida es, exactamente, aumentar la productividad de la compañía. También aparecen otras razones, como mantener la capacidad de trabajo y reducir la cantidad de faltas. Esas tres justificaciones son también las más citadas en todo el mundo.

“Estados Unidos, donde la preocupación número uno es disminuir los costos con planes de salud, es una excepción”, dice Ogata.

En Brasil, los programas de calidad de vida hoy están concentrados prioritariamente en el estímulo a la actividad física, la buena alimentación, el control del nivel de estrés y el combate a la hipertensión y el colesterol alto.

Recompensas ofrecidas en los programas de CVT

Son pocas las empresas brasileñas (16 %) que ofrecen recompensas financieras para los empleados que adhieren a las campañas de calidad de vida, con beneficios como descuentos en el seguro de salud, premio de millas, regalos, etc. Del 84 % de las demás, cerca de 40 % dicen que pretenden introducir recompensas, mientras que 44 % no aprueban la idea. “En Brasil, existe una resistencia a otorgar beneficios a los participantes. La mayoría de las empresas suelen pensar que son los planes de salud los que deberían pagar por eso. En Estados Unidos, la práctica ya es común”, dice Alberto Ogata.

Las compañías brasileñas no suelen medir empíricamente los impactos de las políticas de calidad de vida. Solo el 32 % lo hace. Además, la percepción que se tiene en Brasil, como en el resto del mundo, es que los principales resultados son levantar el ánimo de los empleados, mejorar la imagen de la empresa y la salud del personal. Fuente: <http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common> (Acceso el 05.05.2010)

La valoración de la Calidad de Vida por el Grupo Pão de Açúcar

Enfatizando la importancia de la nutrición en la calidad de vida de las personas, el Grupo Pão de Açúcar lanzó el 1º Premio Pão de Açúcar en la Valorización del Proveedor de Orgánicos para estimular la producción y el consumo de alimentos cultivados sin pesticidas. La empresa registra altas sucesivas en esta categoría, ya que, en 2009, ese crecimiento fue de 45 % en relación con 2008. El Núcleo de Orgánicos del Grupo Pão de Açúcar también ayuda al desarrollo de pequeños proveedores que atienden la marca exclusiva Taeq. Participan más de 20 proveedores, que triplican sus ventas cada año.

Otra iniciativa realizada por el Grupo es el Programa Calidad desde el Origen, en el segmento de Frutas, Legumbres y Verduras (FLV). Comenzó en 2008 con el objetivo de promover la calidad de vida por medio del control de todo el proceso de producción de frutas, legumbres y verduras, del campo hasta el cliente. El año pasado lanzó el sitio www.qualidadedesdeorigem.com.br, donde el consumidor puede obtener información sobre la cadena de abastecimiento de las FLV comercializadas en los locales del Grupo.

Además de la supervisión del sector de FLV, el Grupo Pão de Açúcar desarrolla el programa de rastreo de carne bovina. La acción es parte del compromiso de la empresa en el control de la producción de carne bovina comercializada en sus locales, la cual también integra la línea de carnes Taeq, exclusiva del Grupo Pão de Açúcar. La iniciativa se desarrolla desde hace tres años, en un proyecto pionero dentro del segmento minorista brasileño. El Grupo aplicó la metodología del Programa Tear del Instituto Ethos en el trabajo socio-ambiental de las haciendas de producción y consolidó un modelo de aplicación que va más allá del aspecto económico, con lo que acrecentó el valor de las carnes producidas mediante un proceso completo y continuo de rastreo. Las etapas de acompañamiento de la producción se inician con la genética, pasan por la selección de las haciendas, apoyo durante la inseminación, nacimiento del ganado, trato del animal, vacunación, alimentación, industrialización (sacrificio y deshueso) y llega a la producción de los cortes en los propios locales.

Las demás acciones que se enfocan en la calidad de vida de las personas se concentran en los tradicionales maratones, carreras infantiles y paseos ciclisticos creados por el Grupo. En total, se realizaron diez eventos deportivos en el año 2010, entre ellos dos carreras Pão de Açúcar Kids en la ciudad de São Paulo, cuatro maratones Pão de Açúcar de Relevos en las ciudades de Brasilia (2.^a edición), Fortaleza (8.^a edición), São Paulo (17.^a edición) y Rio de Janeiro, en su primera edición. Además de las carreras, también realizaron paseos ciclisticos en las ciudades de Fortaleza, Brasilia, Santos y Niteroi. En total, más de 100.000 personas estuvieron presentes en los eventos deportivos. Fuente: <http://www.maxpressnet.com.br/e/grupopaodeacucar>. (Acceso el 30.04.2010).

Consideraciones finales

La bibliografía que se relaciona con la CV y con la CVT describe la búsqueda de equilibrio entre la vida profesional y la personal como una expectativa y un deseo común de las personas. La construcción de este equilibrio requiere tanto del empeño personal como de acciones gerenciales que se originan en el mundo del trabajo.

Esta literatura es rica en modelos representativos de las dimensiones que engloban y componen la calidad de vida en el contexto del trabajo, así como en orientaciones y directrices para su implementación y gestión.

Aunque sea conocida por su relevancia para garantizar niveles crecientes de productividad de los trabajadores, la CVT aún no se ha instalado como prioridad, desafío o tendencia en la gestión de personas en las organizaciones. En este contexto es posible señalar una contradicción entre el crecimiento de las metas de productividad y la ausencia de políticas de salud del trabajador, en la medida en que se pueden identificar relaciones causales entre estas dos dimensiones.

Los resultados de la investigación que hiciera *Buck Consultants* con diez millones de trabajadores de empresas de cuarenta y cinco países, entre ellos Brasil, confirmaron esta realidad, así como las preocupaciones de los especialistas en salud del trabajador. Aun en países donde el bienestar de la población se ubica entre los temas prioritarios de la agenda de gobierno, se puede identificar un comportamiento restrictivo del asunto, pues en gran parte de sus organizaciones, la CVT se trata de forma parcial, fragmentada y desvinculada de las políticas que se orientan a la creación de una cultura del bienestar en el trabajo que implique las dimensiones física, psíquica, intelectual, emocional y mental. A fin de cuentas, el capital humano, tan requerido por las empresas para obtener ventajas competitivas, se constituye de estos elementos.

En lo que hace a las acciones que se vinculan a la calidad de vida promovidas por el Grupo Pão de Açúcar, se observa que se dedican al público externo por medio de programas que se relacionan con la nutrición alimenticia, el deporte y la recreación de la población. Se configura de este modo una preocupación que se vuelca hacia los temas de la sustentabilidad y de la responsabilidad social.

Desde este punto de vista, se puede deducir que tales acciones tienen las características del *marketing* social y lo que las hace posible no es solo el aumento de la notoriedad o la mejora de la imagen corporativa, sino también el aumento de la posibilidad de que generen nuevos negocios. En otras palabras, la empresa pone énfasis en una estrategia que busca el cambio de comportamiento de las personas, de los consumidores, como un modo de incidir en la aceptación de ideas sociales relevantes.

La bibliografía pone énfasis en una realidad que aún no está difundida en el contexto de las investigaciones presentadas, pues las inversiones en la calidad de vida de los trabajadores se deben traducir en acciones estratégicas de las empresas, en la medida en que estas potencian la capacidad de las personas en sus actuaciones profesionales, les ofrecen mejores condiciones y espacios de trabajo y mayor productividad. Contribuyen, además, a la mejora del nivel de calidad de vida general, en especial, en el nivel de las relaciones interpersonales.

A pesar de tratarse de una inversión altamente rentable, todavía hay pocas empresas que la adoptan como acción estratégica y fundamentada en estudios sistematizados que supere el campo de las acciones sociales orientadas solo a actividades físicas y festivas. Esta realidad muestra que mientras la investigación se dirige a hacer efectiva a la CVT por medio de la gestión, las prácticas de las organizaciones se nutren por medio de acciones aisladas de cuño asistencialista, funcional y mercadológico.

En los próximos años se proyecta que este asunto ganará más espacio en las or-

ganizaciones, así como también adquirirá diferentes formas de operacionalización. Esto se debe a que establece relaciones directas con la salud física y mental del trabajador, ya que se trata de un aspecto relevante para su actuación profesional, desempeño y entrega de resultados.

Recibido: 06/02/12. Aceptado: 02/07/12

BIBLIOGRAFÍA

- Alves, K.V. "Qualidade de Vida no Trabalho e na Vida: uma proposta integradora" en Encontro Nacional dos Cursos de Graduação. 1998.Itu/SP.
- Associação Brasileira de Qualidade de Vida no Trabalho – ABQVT en www.abqv.org.br.
- Buck Consultants International – www.buckconsultants.com
- Câmara, P. B.; Guerra,P. B.; Rodrigues, J.V. Humanator. *Recursos Humanos e Sucesso Empresarial*. Lisboa: Dom Quixote, 1983.
- CPH Health en www.cph.com.br
- Fernandes, E. *Qualidade de Vida no Trabalho: como medir para melhorar*. Salvador: Casa da Qualidade, 1996.
- Flanagan, J.C. "Measurement of quality of life: current state of the art" en *Arch Phys Med Rehabil* 1982, 63(2):56-9.
- Grupo de Pão de Açúcar – En: www.grupopaodeacucar.com.br
- Hackman, R. e Oldham, G. R. "Development of the Job Diagnostic Survey" en *Jornal of Applied Psychology*, v. 60, n. 2, pp. 159-170, 1975.
- Harman, W.; Hormann, J. *O Trabalho Criativo: o papel construtivo dos negócios numa sociedade em transformação*. São Paulo: Cultrix, 1990.
- Huse, E; Cummings. *Organization development and change*. Paul:Ed.Minn, 1985.
- Kilimnik, Z. M.; Moraes, L. F. R.de. "O conteúdo significativo do trabalho como fator de qualidade de vida organizacional" en *Revista da Angrad*, Rio de Janeiro, v.1, n.1, p. 64-74, 2000.
- Krumm, D.J. *Psicologia do trabalho: uma introdução à psicologia industrial organizacional*. Rio de Janeiro: LCT, 2005.
- Nadler, D. A.; Lawler, E. "Quality of Work Life: Perspectives and directions" en *Organization Dinamics*, 11, 20-30, 1983.
- Robbins, S.P. *Comportamento Humano*. 9 ed. São Paulo: Printice Hall, 2002.
- Rodrigues, M.V.C. *Qualidade de Vida no Trabalho: evolução e análise no nível gerencial*. 6 ed., Petrópolis, vozes, 1999
- Saupe, R. "Qualidade de vida de estudantes de enfermagem conforme Escala de Flanagan" en *Ciência,Cuidado e Saúde*. Maringá (PR), v. 01, n. 02, p. 287-293, 2002
- Silva, J. M; Matos, F. R. N. "Qualidade de Vida no Trabalho e Produtividade na Indústria da Castanha" en *Anais do EnANPAD*. Atibaia: ANPAD, 2003.
- Silva, K. S; Torrezan, A. S. "Psoríase e sua relação com aspectos psicológicos, stress e eventos da vida" en *Estudos de Psicologia*. Campinas, UNICAMP, n.24(2), p.257-266, 2007
- Thiry-Cherques, H. R. *Sobreviver ao trabalho*. São Paulo: FGV, 2004
- Walton, R. "Quality of working life: what is it?" en *Sloan Management Review*, 15(1), 11-21, 1973
- Werther J.R., Davis, K. *Administração de pessoal e recursos humanos*. Tradução de Auriphebo Berrance Simões. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.
- Westley, W. A. *Problems and Solutions in the Quality of Working Life* en *Human Relations*, v. 32, n. 2, pp. 113-123, 1979.
- Wolf Kirsten International Health Consultant en www.wolfkirsten.com
- Whoqol Group – The World Health Organization Quality of Life. *Introducing the WHOQOL instruments. Paper form the WHO* en *Social Science and Medicine*, 10, 1403-1409, 1998).

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
2. Las colaboraciones serán sometidas a una evaluación preliminar por parte del Consejo de Redacción, el cual designará los evaluadores anónimos, expertos en el tema. Todo original será sometido al proceso de dictamen por pares académicos (especialistas), preferentemente bajo la modalidad doble ciego. La evaluación tendrá en cuenta la relevancia del tema, la calidad de la argumentación o prueba si fuese el caso, y la adecuación de la bibliografía citada. Los evaluadores se expresarán críticamente mediante un dictamen que expresará la sugerencia de la publicación sin modificaciones, o bien con modificaciones a criterio del autor del artículo o del dictaminador; o bien como no publicable.
3. El Consejo de Redacción de INVENIO, realizada la evaluación anónima de asesores académicos, se reserva el derecho de aprobar los trabajos para su publicación o rechazarlos y de determinar en qué número y sección habrán de publicarse. El Consejo, una vez en posesión de las respectivas evaluaciones, procederá a confeccionar el informe final sobre el cual se fundamentarán las decisiones por tomar: *a)* aprobación; *b)* solicitar modificaciones al/los autor/es; *c)* rechazo. Si la colaboración fuese rechazada, el autor recibirá el informe que produjo tal decisión. En ese caso, el autor podrá apelar la medida fundamentando su disconformidad.
4. La publicación, una vez aprobada por la Dirección y por el arbitraje anónimo de pares asesores, se realizará sin cargo para los autores; cada autor recibirá gratuitamente 3 (tres) ejemplares de la revista donde aparece su artículo. Los autores ceden el derecho de autor por el hecho mismo de que se haya publicado en INVENIO.
5. Las colaboraciones deben ser entregadas conjuntamente en soporte papel y soporte informático, ambos con las siguientes condiciones:
 - a) Texto del artículo (incluyendo notas y bibliografía) impreso en hojas tamaño A4 simple faz, insertando los gráficos, mapas, tablas y cuadros si los hubiere, en lo posible en Word, Times New Roman, punto 12, interlineado sencillo. Los materiales entregados por los autores no serán devueltos. Los artículos no deberían superar las 15 páginas.
 - b) Resumen o compendio del artículo, con un máximo de cien (100) palabras, después del título del artículo y del nombre del autor. Se agradecerá el aporte de la terminología técnica de la disciplina en idioma inglés para facilitar la tarea de traducción del abstract.
 - c) Currículum del autor o autores, cien (100) palabras como máximo por cada uno, impreso en hoja tamaño A4 simple faz y aparte.
6. La bibliografía (referida a Internet, artículos y libros) se redactará siguiendo estos ejemplos:
 - García, Walter. “Equivocidad de la autonomía y los fines de la educación” en *Thèmes* (Burdeos, Francia), revista (o página) on line: <http://perso.wanadoo.fr/b.p.c/> Année 2002, VII, (10/12/04)
 - Miles, Simon. “Charles Darwin and Asa Gray Discuss. Teleology and Design” en *Perspectives on Science and Christian Faith*. 2001, Vol. 53, n° 3, p. 197. (En la bibliografía final, se cita el inicio y final de páginas del artículo: pp. 197-233).
 - Darwin, Charles. *The Correspondence of Charles Darwin*. Cambridge, University Press, 1993.

Secretaría de Redacción de INVENIO

UNIVERSIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO LATINOAMERICANO UCEL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES. Carreras:

Contador Público. Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Administración de Empresas.

Licenciatura en Administración de Empresas. Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Administración de Empresas.

Licenciatura en Economía. Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Administración de Empresas.

Licenciatura en Relaciones Laborales. Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Relaciones Laborales.

Licenciatura en Comercialización. Duración: 4 años.

Al finalizar el primer cuatrimestre de tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Comercialización.

Licenciatura en Administración Hotelera. Duración: 4 años.

Maestría en Relaciones Laborales y en Recursos Humanos. Duración: 2 años.

Acreditada por CONEAU según resolución N° 653/09.

FACULTAD DE QUÍMICA. Carreras:

Ingeniería en Tecnología de los Alimentos. Duración: 5 años.

Al finalizar el tercer año se obtiene el título de Técnico Universitario en Alimentos

Licenciatura en Nutrición. Duración: 5 años.

Al finalizar el tercer año se obtiene el título de Técnico Universitario en Nutrición.

Ingeniería en Sistemas. Duración: 5 años

Al finalizar el tercer año se obtiene el título de Analista Universitario en Sistemas.

Especialización en Gestión Ambiental. Posgrado. Duración: 1 año.

Acreditada por CO-NEAU según resolución N° 10.726/10.

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Carreras:

Derecho. Abogado. Duración: 5 años.

Licenciatura en Lengua y Literatura Inglesas. Duración: 4 años.

Martillero Público. Duración: 3 años.

Traductorado Público Nacional en Inglés. Grado universitario.

Aprobado por el Ministerio de Educación de la Nación. Resolución n° 757.

Especialización en prevención del conflicto jurídico en la Pyme. Posgrado. Duración: 1 año. Acreditada por CONEAU según resolución N° 11047/11.

PROFESORADO DOCENTE UNIVERSITARIO en la especialidad. Duración: 1 año

Especialización en Gestión Educativa. Acreditada por CONEAU según dictamen del 19/12/2012.

Consejo Editorial Académico (continúa)

Dra. Denise Giacomo	Nutricionista. Doctora en Salud Pública. Catedrática e Investigadora. UNIMEP, Brasil.
Dr. Roberto A. Miranda	Catedrático e Investigador. UNR. CONICET.
Dra. María de los Ángeles Sagastizabal	Investigadora CONICET.
Dra. Ana M. Romano Carrão	Doctora en Ciencias Sociales. Magister en Administración. Piracicaba, Brasil.
Dr. Ernesto Gore	Doctor por la UBA. Master of Sciences (Oregon, EE.UU). Profesor visitante de Harvard University y en el ESCP y AEP de París. Catedrático en la UdeSA.
Dr. Roberto Campos de Rocha Miranda	Doctor en Ciencias de la Información. Universidad de Brasilia.
Mg. André Sathler Guimarães	Economista. Magister en Gerenciamiento de Sistemas. UNIMEP, Brasil.
Dr. Santiago Gastaldi	Economista. Catedrático UNRC.
Dra. Nadia Kassouf Pizzinatto	Doctora en Administración de Empresas. San Pablo, Brasil. Maestría y Especialización en Comercialización
Dr. Rodolfo Rossi	Dr. en Ciencias Económicas. Ex presidente del Banco Central. Argentina. ESEADE.
Dra. Teresa Cauzzi	Doctora en Historia. Investigadora. Directora de Centros de Investigación.
Dr. Ivo Sarjanovic	Economista. Vicepresidente de World Trading Unit (Cargill International). Ginebra. Suiza.
Dr. Mario Saccone	Doctor en Jurisprudencia. Director de Carrera de Posgrado: Facultad de Derecho (UNR). Miembro de la International Fiscal Association.
Dra. Cristina Elgue	Ex Decana de la Escuela de Lenguas, UNC. Directora de posgrado.
Dra. Claudia R. Cavaglieri	Doctorada en Ciencias, São Paulo, Brasil. Posdoctorado en Southampton, Inglaterra.
CPN Enrique Lingua	Contador Público Nacional (UNR). Coordinador del Comité Impositivo-Previsional y Asesor Impositivo de la Bolsa de Comercio de Rosario.
Dr. Gustavo Romero	Doctor en Física. Investigador del CONICET. Presidente de la Asociación Argentina de Astronomía



La Universidad del Centro Educativo Latinoamericano integra una Institución Evangélica Metodista al servicio de la comunidad desde 1875. La UCEL tiene su origen en la iniciativa del Pastor Thomas B. Wood, destacado educador y ministro de la Iglesia Metodista en la Argentina, quien se propuso fundar una escuela moderna hacia 1871. La misma abrió sus puertas el 28 de mayo de 1875 conducida por las maestras Louise Denning y 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 vía y las más actuales herramientas para encarar con seriedad y solvencia los desafíos que se vislumbran, ante el vértigo de los cambios extraordinarios en la tecnología aplicada al desarrollo de los pueblos. La misión consiste en abrir, recorrer y enseñar las buenas sendas que llevan hacia un futuro promisorio.

Universidad del Centro Educativo Latinoamericano con autorización definitiva otorgada por el decreto N° 979/07 de acuerdo con la Ley 24.521 de Educación Superior
Av. Pellegrini 1332 - S2000BUM Rosario - Argentina
Internet: www.ucel.edu.ar / e-mail: sec@ucel.edu.ar