

Periodismo y tecnologías de género en la revista La Nota-1915-18.

DIZ, TANIA.

Cita:

DIZ, TANIA (2005). *Periodismo y tecnologías de género en la revista La Nota- 1915-18. Revista científica de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, IX (1), 89-108.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/tania.diz/60>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pWrn/Wh9>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIONES

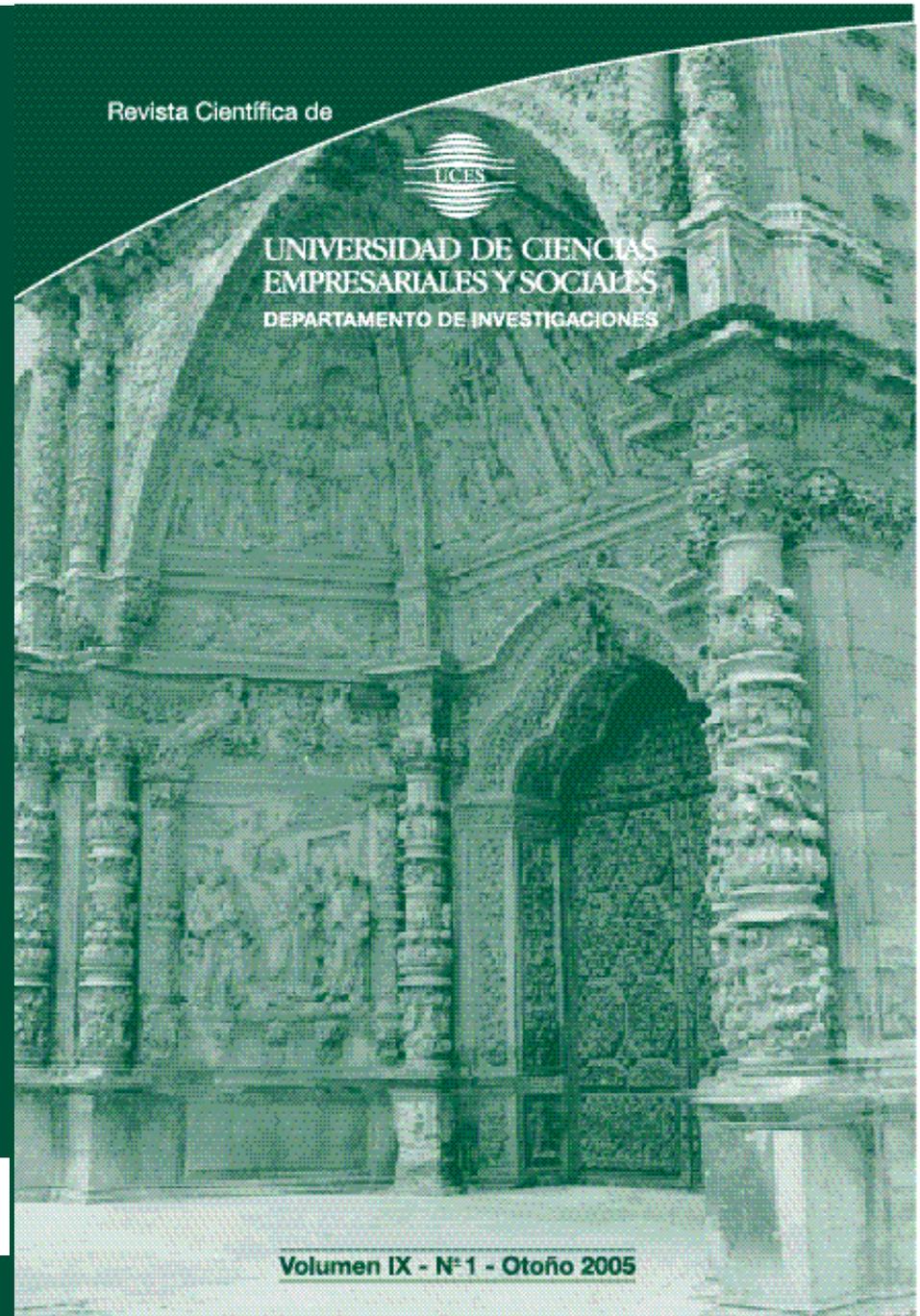
Paraguay 1401, 9° Piso (C1061ABA) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel.: (05411) 4815-3290 (líneas rotativas, Int. 686 y 687)
E-Mail: investigacion@uces.edu.ar • www.uces.edu.ar

Revista Científica de UCES • Volumen IX - Nº 1 - Otoño 2005

Revista Científica de



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIONES



Volumen IX - Nº 1 - Otoño 2005

la excelencia: un mpromiso

La Revista Científica de UCES es una publicación de la
Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES),
Paraguay 1338 (C1057AAV) Buenos Aires, Argentina.
Editor responsable: Manuel Cao Corral.
Arte y diseño gráfico: Mc Tree S.R.L.
Registro de la propiedad intelectual en trámite. ISSN N° 1514-9358.

Se terminó de imprimir en el mes de Junio de 2005,
en Talleres Gráficos Servicop
La Plata, prov. Buenos Aires, Argentina

Suscripciones, pedidos, colaboraciones e información:
Departamento de Investigaciones de UCES,
Paraguay 1401, 9° Piso (C1061ABA) Buenos Aires, Argentina.



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES

AUTORIDADES UCES

Rector

Dr. Horacio A. O'Donnell

Vicerrector General

Dr. Juan Carlos Gómez Barinaga

Vicerrector de Evaluación Universitaria

Lic. Ricardo D. Beylis

Vicerrector de Relaciones Institucionales

Dr. Jorge Alejandro Amaya

Secretaria General Académica

Lic. María Laura Pérsico

Secretario General Administrativo

Sr. Antonio Petrullo

Secretario Académico de Posgrado

Lic. José Fliguer

Prosecretaría Académica

Lic. Teresa Gontá

Arq. Daniel Daschuta

SUPERIOR CONSEJO ACADEMICO

Presidente

Dr. Enrique Costa Lieste

Dr. Jorge Alejandro Amaya

Dr. José A. Basso

Lic. Ricardo D. Beylis

Prof. Dr. Luis Nicolás Ferreira

Dr. Juan Carlos Gómez Barinaga

Dr. Horacio A. O'Donnell

Lic. María Laura Pérsico

CONSEJO DE ADMINISTRACION

Presidente: **Sr. Manuel Cao Corral**
Vicepresidente: **Dr. Jorge Panick**
Secretario: **Dr. Horacio A. O'Donnell**
Tesorero: **Dr. Gabriel J. Herrero**
Prosecretario: **Sr. Alberto Fernández Calvo**
Protesorero: **Dr. José A. Basso**

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

Carrera de Abogacía

Coordinadora Académica: Dra. Alejandra Mizzau

Licenciatura en Ciencias del Gobierno

Director: Dr. Armando Caro Figueroa

Licenciatura en Filosofía

Director: Dr. Ricardo Maliandi

Licenciatura en Psicología

Director: Lic. Eduardo Said

Licenciatura en Sociología

Director: Lic. Horacio Divito

FACULTAD DE CIENCIAS DE LASALUD

Decano: Prof. Dr. Luis N. Ferreira

Carrera de Medicina

Director: Prof. Dr. Luis Nicolás Ferreira

Licenciatura en Administración de Servicios de Salud

Coordinadora: Dra. Alicia Corinfeld

Licenciatura en Kinesiología y Fisiatría

Director: Prof. Dr. Guillermo M. Scaglione

Licenciatura en Nutrición

Directora: Lic. Celia Ortea

Licenciatura en Fonoaudiología

Directora: Lic. Teresa Herrera

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Decano: Dr. Enrique Costa Lieste

Licenciatura en Marketing

Vicedirector: Lic. Fernando Martínez Cuerda

Licenciatura en Comercio Exterior

Director: Dr. Héctor Arese

Licenciatura en Gerenciamiento Ambiental

Vicedirectora: Ing. Graciela Conesa

Licenciatura en Dirección de Negocios

Coordinador: Lic. Gustavo Adamovsky

FACULTAD DE COMUNICACION SOCIAL

A cargo provisoriamente del Decanato: **Dr. Horacio A. O'Donnell**

Licenciatura en Periodismo

Director: Dr. Carlos Campolongo

Licenciatura en Publicidad

Coordinador Académico: Lic. Fernando Roig

Licenciatura en Comunicación Social

Directora Interina: Lic. Adriana Amado Suárez

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Decano: Dr. José A. Basso

Licenciatura en Administración de Empresas

Director: Dr. José A. Basso

Cordinadora: Lic. Karina Baigrós

Licenciatura en Economía

Director: Lic. Nicolás Bacqué

Licenciatura en Recursos Humanos

Coordinador: Lic. Horacio Scaffidi

Carrera de Contador Público

Director: Dr. Juan José Cossio

Coordinador: Dr. Carlos Villaverde

INSTITUTOS

De Estudios e Investigaciones Ambientales (IEIA)

Directora: Prof. María del Carmen Galloni

De Management y Marketing Estratégico (IMME)

Director: Dr. Rubén Rico

De Estudios en Finanzas Públicas (IDEFIP)

Director: Dr. Carlos P. Mastroilli

Altos Estudios en Psicología y Ciencias Sociales (IAEPCIS)

Director: Dr. David Maldavsky

De Estudios de la Comunicación Institucional (ICOMI)

Director: Lic. Adolfo Vázquez

De Estudios Políticos (IESP)

Director: Dr. Gastón O'Donnell

De Investigaciones y Desarrollo del Transporte (IIDET)

Director: Ing. Néstor Fernández

De Estudios de Niñez, Adolescencia y Derechos Humanos (IDENADH)

Director: Dr. Miguel Saredi

De Estudios Agropecuarios (INSEA)

Directores: Dr. Miguel Angel Saredi y

Dip. Nac. Ana María Alarcón

Para la Seguridad Democrática (SEND)

Director: Dr. Horacio Jaunarena

Coordinador: Ing. Gastón Roberto Valdés

Coordinador de Institutos: Dr. Mariano A. Caucino

DEPARTAMENTOS

De Desarrollo y Práctica Profesional

Sra. María Ivana Tekavec

De Relaciones Internacionales

Dr. Mariano Caucino

De Investigaciones

Lic. Gabriela Iglesias

De Relaciones Institucionales

Lic. Rubén Martínez de Carlos

De Capacitación Docente

Lic. Ivana Garzaniti

De Biblioteca

Lic. Silvia Torres

De Deportes

Sr. Alberto Fernández Calvo

De Capacitación Empresarial

Sr. Jorge Alonso

ProdUCES

Sr. Osvaldo Sorgetti

CondUCES

Lic. Ernesto Firmenich Bianchi

CATEDRAS

Cátedra España:

Sr. Manuel Cao Corral

Cátedra Italia:

Sr. Aldo R. Bonacina

Cátedra Asia Pacífico:

Prof. Horacio Taro Seno Díaz

Cátedra Nórdica:

Prof. Gustavo Stadius

Cátedra Emilio Perina:

Dr. Natalio Konstantinovsky

Indice

Artículos

<i>El derecho a la salud en la investigación biomédica internacional</i> Julieta Arosteguy	11
<i>Las Marcas más admiradas por los argentinos. Fisonomía de un modelo de medición de la imagen de marcas en la Argentina. Período 1998 – 2004.</i> Roberto Bacman Gonzalo D. Peña	31
<i>Marketing Cultural y Responsabilidad Social Empresaria.</i> Maximiliano Bongiovanni	57
<i>Un problema de ética aplicada: la fertilización asistida a la luz de la ética convergente.</i> Mabel Dellacqua	65
<i>Periodismo y tecnologías de género en la revista La Nota- 1915-18</i> Tania Diz	89
<i>Estrategias de generación de valor. Misión posible: Crear valor</i> Obdulio Durán	109
<i>Republica Popular China: Nuevo integrante de la OMC</i> Marisa Marassi	131
<i>La solidaridad y la creatividad como antídotos</i> Carlos M. Martínez Bouquet	146
<i>Por qué es necesario la sinergia entre el campo de la tasación inmobiliaria y la contabilidad?</i> Aurora M ^a Rodríguez Rodríguez	152
<i>Para releer a Heráclito: acerca de las “conexiones”</i> Miguel O. Socas	178

Reseñas

<i>Acerca de las dificultades de atención y la hiperactividad en los niños</i> Laura Llanos	201
<i>Sobre la Metodología de la Investigación</i> Mariana Andrea Gabrinetti	205

Resúmenes	207
------------------	-----

Sobre los autores	219
--------------------------	-----

Reglas para enviar colaboraciones	223
--	-----

Artículos

El derecho a la salud en la investigación biomédica internacional*

Julieta Arosteguy

I. Introducción

La creciente globalización de los mercados internacionales ha dejado sus huellas en la investigación en salud. En su interés por reducir los altísimos costos de la investigación, los laboratorios farmacéuticos han centrado su atención en los países en vías de desarrollo que, debido a las diferencias cambiarias y a los estándares de tratamiento médico que brindan a su población, les ofrecen considerables ventajas económicas.

Las recientes modificaciones en los Códigos de Ética que rigen la investigación biomédica internacional han dado lugar a un fuerte debate acerca de los estándares de tratamiento que se ofrecen a los sujetos de investigación de los distintos países.¹ La incorporación de una cláusula que establece que el tratamiento o droga que se investiga debe compararse con el “mejor tratamiento disponible”, y no con el “mejor tratamiento probado”,² permite que ciertas investigaciones que no podrían llevarse a cabo en países del primer mundo a causa de restricciones éticas o económicas sean aceptadas en los países pobres, en los que “el mejor tratamiento disponible” equivale, en muchos casos, a ningún tratamiento en absoluto.

Esta situación permite la introducción de un “doble estándar” que, al aceptar per-

* Quisiera agradecer a Natalia Righetti por la lectura del presente artículo y sus valiosos comentarios.

¹ La Declaración de Helsinki (Asamblea Médica Mundial, (AMM), *Declaración de Helsinki. Principios éticos para las investigaciones médicas en seres humanos*, 2000. Disponible online en: <http://www.wma.net/s/policy/b3.htm>) tuvo su última modificación en el año 2000 y las Guías Éticas de CIOMS/OMS (Consejo de Organizaciones Internacionales de las Ciencias Médicas (CIOMS) en colaboración con la Organización Mundial de la Salud (OMS), *Guías Éticas Internacionales para la Investigación Biomédica en Sujetos Humanos*, Ginebra: CIOMS/WHO, 2002) en el año 2002.

² Véase especialmente el principio 29 de la Declaración de Helsinki.

mitir el uso de diferentes criterios de aceptabilidad para estudios realizados en países ricos y países pobres, acentúa las desigualdades entre naciones, generando graves problemas relacionados con la justicia, el respeto por las personas y la explotación. Paradójicamente, la expresión “mejor tratamiento disponible” (en inglés “best attainable treatment”) tiene su origen en el artículo 12 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, donde el “mejor tratamiento que pueda alcanzarse” se propone como el máximo objetivo y no, como se ha utilizado en la defensa del doble estándar, en una herramienta conservadora, utilizada para defender y aprovechar las condiciones de pobreza e injusticia que prevalecen en algunos países en vías de desarrollo.

En el presente trabajo me centraré en los aspectos éticos de la investigación biomédica internacional y las condiciones económicas, sociales y culturales que dan lugar a dichos problemas, y, en particular, en el papel que tienen en el debate que ha surgido en torno del doble estándar. Considero que este debate ha puesto de relieve problemas muy serios que encuentran sus causas más profundas en la distribución de los recursos de salud entre países ricos y países pobres: los problemas más difíciles de resolver surgen a raíz del incumplimiento sistemático del derecho a la salud en las poblaciones menos desarrolladas. De este modo, la investigación internacional explota ilegítimamente situaciones de pobreza y de desamparo muy arraigadas y difíciles de resolver. Uganda, por citar uno de los ejemplos más llamativos, destina al cuidado de la salud 6 dólares estadounidenses por persona por año, por lo que el tratamiento que puede ofrecer a su población, en cualquier tipo de enfermedad, es casi inexistente. Aquí me ocuparé de las consecuencias que semejantes situaciones tienen para la posibilidad de acceso a los resultados de la investigación internacional, así como de sus implicaciones para la aceptación de la investigación internacional y la aplicación del “doble estándar”.

Así pues, a partir del debate en torno del doble estándar, ofreceré un análisis de ciertas dificultades y una propuesta para enfrentar algunas de ellas. Para esto, me centraré en las obligaciones de los investigadores *después* de realizada la investigación, en especial las obligaciones que tienen hacia la comunidad en las que la investigación se lleva a cabo. Las discusiones en torno del doble estándar se caracterizan por defender los derechos e intereses de los individuos participantes de la investigación *durante* su realización: cómo deben ser tratadas las personas, qué cuidados y tratamientos les corresponden. Como trataré de mostrar, asegurar condiciones justas en este aspecto, no es suficiente para garantizar la justicia de la investigación. Por el contrario, desplazar el eje de la discusión hacia una perspectiva más abarcativa, que tome en cuenta las necesidades y condiciones sociales de las poblaciones en las que la investigación se lleva a cabo, permitirá establecer condiciones más justas de cooperación internacional.

II. Los códigos

Los códigos internacionales que regulan la investigación en seres humanos surgieron como respuesta a prácticas de investigación que ponían en riesgo la auto-

mía, la salud y la vida de los sujetos de investigación. Los abusos cometidos durante y después de la Segunda Guerra Mundial, tanto por parte de los médicos nazis como por investigadores norteamericanos, dieron lugar a una serie de códigos que centraron fuertemente su atención en el respeto por la autonomía y la seguridad de las personas que participan en la investigación.

El Código de Nüremberg, aprobado en 1947 por el Tribunal Militar, enfatizó el carácter voluntario de la participación y la permanencia en la investigación. Por su parte, la Declaración de Helsinki adoptada por la Asamblea Médica Mundial en 1964, centró su atención en la evaluación de los costos y beneficios de la investigación, tanto para las personas participantes en ella como para la ciencia y la humanidad en general. En 1982, el Consejo de Organizaciones Internacionales de las Ciencias Médicas (CIOMS) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) propusieron una serie de normas que sintetizó y complementó los anteriores documentos, agregando consideraciones referentes a las necesidades específicas de los países en desarrollo y de las poblaciones y personas en condiciones de vulnerabilidad.³ Paulatinamente, los documentos fueron incorporando otros parámetros relevantes para la evaluación relacionados con la distribución de los costos, los riesgos y los beneficios de la investigación.

Debido a que surgieron para enfrentar circunstancias y problemas concretos, estos documentos no presentan una elaboración sistemática y ordenada de los criterios utilizados para evaluar las investigaciones biomédicas. En efecto, se ha llegado a afirmar que los diferentes códigos resultan a veces difíciles de conciliar e, incluso, que presentan contradicciones.⁴ Si bien es necesario matizar esta afirmación, es indudable que los dos principios esenciales en la investigación biomédica con sujetos humanos – el respeto por las personas que intervienen como sujetos de investigación y la justicia en la distribución de los riesgos y beneficios que la investigación presenta – resultan, en algunos casos, difíciles de conciliar.

Por un lado, los códigos reconocen la importancia de los beneficios generales que una investigación puede tener, tanto para la comunidad en la que ella se realiza como para la humanidad y la ciencia en general. Una investigación ética debe ser científicamente valiosa, es decir, debe aportar un conocimiento del que no se dispone en el momento de llevar a cabo la investigación y que no podría obtenerse por otros medios. Este conocimiento debe ser relevante y fructífero, beneficiando con sus resultados a los participantes de la investigación, a la comunidad en la que se lleva a cabo y a la humanidad en general.

³ Luna, Florencia y Salles, Arleen L.F. *Bioética. Investigación, muerte, procreación y otros temas de ética aplicada*, Buenos Aires: Editorial Sudamericana, 1998. Véase especialmente pp. 15-23.

⁴ Véase, por ejemplo, Emanuel, Ezekiel J., Wendler, David y Grady, Christine, "What Makes Clinical Research Ethical?", *JAMA*, 283:20, (2000), p. 2702 y Levine, Robert J., "The Need to Revise the Declaration of Helsinki", *NEJM*, 341:7, (1998), pp. 531-534.

Es posible reconocer, en consecuencia, tres poseedores legítimos de interés: por un lado, se encuentra el interés del paciente que participará como sujeto de investigación; la investigación no debe producirle un daño mayor que el beneficio que podría ofrecerle. También están en juego los intereses de la comunidad donde se realiza la investigación: los resultados obtenidos deben poder beneficiarla mediante el acceso efectivo a las nuevas drogas y tratamientos obtenidos. Por último, la sociedad en general, la comunidad científica y los países y comunidades donde la investigación no se lleva a cabo, también gozarán del beneficio de los avances alcanzados.

Evidentemente, en muchos casos pueden aparecer conflictos entre los intereses de las distintas partes involucradas en la investigación: el interés de una comunidad y de los científicos en lograr resultados rápidos puede estimular el descuido de las personas que intervienen como sujetos de investigación. Esta tendencia se acentúa cuando se cuentan los intereses económicos de los laboratorios farmacéuticos. El uso de placebo o de un estándar inferior de tratamiento⁵ parece reducir los costos y los tiempos de investigación y acelerar el logro de resultados que beneficiarán a las comunidades afectadas por el mal que se estudia. Así, por ejemplo, se sostiene que conseguir rápidamente una vacuna contra el SIDA beneficiará a los países más pobres que no disponen de políticas adecuadas de prevención y tratamiento.⁶ De este modo, se justifica que los pacientes que intervienen en la investigación reciban un tratamiento inferior al que podrían recibir y se sacrifica su mayor bienestar en función de las (supuestas) ventajas para la comunidad y las (seguras) ventajas para los laboratorios.

Sin embargo, frente a un *conflicto de intereses* tan evidente, los códigos reconocen que “en la investigación médica en seres humanos, la preocupación por el bienestar de los seres humanos debe tener primacía sobre los intereses de la ciencia y la sociedad”⁷, priorizando el bienestar y los intereses de las personas que participan de

⁵ El diseño estándar de una investigación distingue dos grupos diferentes a uno de los cuales se les brindará el tratamiento a ser probado y al otro un tratamiento alternativo que sirve como punto de comparación y control de la eficacia y seguridad de la droga que es puesta a prueba. (Véase Luna y Salles, op. cit. para mayores referencias acerca del diseño de las investigaciones biomédicas). El debate en torno al doble estándar se centra en el tratamiento que se le debe brindar al segundo grupo, al grupo de control. Usualmente, la droga que se está investigando debe mostrar su superioridad respecto de los tratamientos ya existentes, por lo que se exigía que, a los fines de la comparación, el grupo control recibiera “el mejor tratamiento probado”. No obstante, esta exigencia fue modificada en las últimas versiones de los códigos, permitiendo el uso del “mejor tratamiento existente” para el grupo control. De este modo, resulta lícito darle a este segundo grupo un tratamiento inferior y más barato o un tratamiento con placebo que, según argumentan sus defensores, tiene ventajas científicas además de las obvias ventajas económicas.

⁶ Luna, Florencia y Rivera López, Eduardo, “Problemas éticos en la investigación de vacunas contra el SIDA”, *Perspectivas Bioéticas*, 5:10, (2000), pp. 55-72.

⁷ Declaración de Helsinki, Principio 5. Aunque de manera menos explícita, también la Guía 1 de las Guías de la CIOMS y en menor medida, los artículos 6 y 7 del código de Nuremberg sugieren una posición semejante.

la investigación sobre los intereses de los demás participantes. También señalan la necesidad de lograr un beneficio para la comunidad: el que ésta pueda acceder a los resultados de la investigación constituye una condición necesaria para establecer el carácter ético de una investigación.⁸

Estas restricciones apuntan a evitar situaciones de explotación, en las que los individuos y las comunidades sean utilizados *exclusivamente como medios* para alcanzar un beneficio que los excluye. Si bien es necesario que una investigación genere resultados útiles para la ciencia y beneficiosos para la sociedad en general, esto no es suficiente. También se requiere que la comunidad resulte beneficiada. E incluso esta restricción no es suficiente para asegurar el carácter ético de una investigación: los individuos que participan en ella no deben resultar perjudicados. Es injustificable sacrificar su bienestar por grande que sea cualquier beneficio esperable para el resto de la humanidad.

No obstante, la situación se complica cuando las condiciones económicas y sociales que imperan en los países subdesarrollados no permiten establecer claramente la presencia de un daño para la salud de las personas. Con esto aparece un *problema mucho más profundo*: en algunos casos los intereses de las personas, de las comunidades y de la sociedad en general coinciden en favorecer la realización de una investigación “injusta”. En efecto, en muchos casos, la participación en una investigación injusta brinda a los pacientes un beneficio relativo. Cuando la alternativa a participar de una investigación consiste en no recibir tratamiento alguno, la posibilidad de recibir un tratamiento, aunque sea en condiciones injustas, puede convertirse en un beneficio efectivo.

Resulta difícil dar cuenta de la problematicidad de este caso apelando exclusivamente a la falta de respeto por los intereses y el bienestar de las personas: la verdadera causa de la injusticia mencionada no se debe exclusivamente a una falta de respeto hacia los sujetos de investigación y a una diferencia en el modo de tratar a los sujetos de los países ricos y los países pobres. Las raíces de este problema no deben buscarse solamente en el diseño de la investigación en cuestión sino, y en especial, en el entramado institucional (tanto en el ámbito nacional como internacional) en el que ella se asienta. El doble estándar es inmoral porque se aprovecha de las condiciones de pobreza que lo convierten en *la alternativa más racional* para los pacientes que intervienen en la investigación.

La elección de comunidades del tercer mundo para la realización de las investigaciones plantea graves problemas de explotación entre países: las poblaciones de los países pobres reciben investigaciones que no se adaptan a las necesidades de salud que ellas tienen y, por lo tanto, los beneficios de las investigaciones no están equitativamente distribuidos. De este modo, incluso la aplicación de *un único estándar* -

⁸ Guías 10 y 12 de la CIOMS.

dar de tratamiento, que atienda a las necesidades de los individuos *durante* la investigación, *deja problemas sin resolver*.

Para comprender mejor este punto deberemos tener en cuenta algunos datos que muestran las condiciones concretas en las que la investigación se lleva a cabo. En consecuencia, presentaré a continuación información fundamental para comprender la naturaleza del problema y la solución requerida. Con esto en mente volveremos en las secciones siguientes sobre los problemas éticos propios de la investigación en salud.

III. Algunos datos

Como ya he señalado, la salud de las personas depende de un complejo entramado de factores económicos, sociales y culturales, así como de las condiciones biológicas que constituyen el funcionamiento normal de la especie humana. Por esta razón, la distribución mundial de los recursos de salud no resulta indiferente a las graves desigualdades económicas que existen actualmente entre estados y las condiciones sociales, políticas y culturales de los países en las que la investigación se lleva a cabo. La investigación internacional, por su parte, pone especialmente en evidencia las condiciones de explotación que usualmente se establecen entre los países ricos y los países pobres.

El 46% de la humanidad, unos 2800 millones de personas, vive actualmente por debajo de la línea de pobreza de U\$S 2 diarios establecida por el Banco Mundial. Los ingresos de la quinta parte más pobre de la humanidad representan actualmente el 1% de la producción económica global.⁹ Esta cifra resulta particularmente alarmante cuando se toma en consideración, no sólo la inmensa cantidad de personas afectadas sino también la diferencia existente entre las personas más pobres y las más ricas del planeta, así como la tendencia a una creciente desigualdad.

La enorme diferencia entre ricos y pobres se ha acentuado a lo largo del tiempo. Mientras que la diferencia entre el quinto más rico y el quinto más pobre de la población era de 11 a 1 en 1930, en 1960 esta diferencia era de 30 a 1 y de 60 a 1 en 1990. En 1997, los ingresos de la quinta parte más rica de la población mundial era 74 veces mayor que la de la quinta parte más pobre.¹⁰

Cabe señalar, además, que estas desigualdades no sólo se dan a nivel internacional. En los países de escasos recursos la brecha entre ciudadanos ricos y pobres es también alarmante.¹¹ La exclusión social que resulta de esto se traduce en una alta

⁹ Véase Pogge, Thomas W., *World Poverty and Human Rights. Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*, Cambridge: Polity Press, 2002, especialmente pp. 96-101.

¹⁰ Informe del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, 1999, citado en Pogge op. cit., *ibid*.

¹¹ El coeficiente de brecha de pobreza en Brasil, por ejemplo, es de 24.6 mientras que fuera de Latinoamérica este coeficiente varía entre 4 y 10 (*Ibid.* p. 233 n. 147).

desconfianza hacia las instituciones políticas, un alto grado de exclusión económica y social y la falta de legitimidad de las instituciones que podrían actuar como agentes de cambio.¹²

Como puede resultar obvio, esta situación se ve reflejada en la distribución de salud y en los mecanismos de regulación de la investigación, tanto nacionales como internacionales. Las sumas invertidas en los sistemas de salud resultan irrisorias comparadas con las necesidades de las personas de los países más pobres. Y, sin embargo, sus necesidades más básicas podrían cubrirse con una ínfima parte del ingreso mundial: “Se estima que la neumonía, la diarrea, la tuberculosis y la malaria, que, a nivel mundial, son responsables del 20% de las enfermedades, reciben menos del 1% del total de los fondos públicos y privados dedicados a la investigación en salud”.¹³

La falta de fondos se ve agravada por las políticas monopólicas de patentes que las compañías farmacéuticas imponen sobre sus productos. En efecto, tratamientos imprescindibles para los países del tercer mundo resultan totalmente inaccesibles para sus habitantes.¹⁴ Las drogas obtenidas mediante la investigación y que podrían beneficiar a las poblaciones en las que la investigación se lleva a cabo no pueden ser adquiridas más que por pequeñas elites de los países más necesitados y por el público del primer mundo.

Debe agregarse, además, que en los países del tercer mundo se cuenta con agravantes de índole histórico, institucional y político que dificultan la posibilidad de hablar de una participación libre e informada en la investigación. Una larga tradición de falta de respeto hacia los derechos humanos, la falta de instituciones organizadas y activas que defiendan los derechos y la dignidad de los sujetos de investigación; la falta de mecanismos institucionales de control; el estatus dudoso de los comités de ética de investigación, la corrupción sistemá-

¹² Véase, por ejemplo, el informe del Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), *Derechos Humanos en Argentina. Informe 2002-2003*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2003, pp. 22-23, para un análisis del caso argentino. También Florencia Luna, (“Standards in Research: the Latin American case” conferencia inédita, presentada en SILAT/ American Philosophical Association (APA) Eastern Division Meeting, Philadelphia, EEUU, 27-30 diciembre de 2002.) y Pogge (2002: op. cit. y “Relational Conceptions of Justice: Responsibilities for Health Outcomes”, en Anand, S; Peter, F. y Sen, A. (eds.). 2003, *Health, Ethics and Equity*, Oxford, Clarendon Press) enfatizan el papel de los gobiernos ilegítimos en la desigualdad social y económica y la dificultad que esto genera para la búsqueda de soluciones viables a nivel internacional.

¹³ Global Forum for Health Research: *The 10/90 Report on Health Research 2001-2002* (Ginebra: Global Forum for Health Research 2002), xiii, citado en Pogge 2003a, op. cit.

¹⁴ Por ejemplo, el tratamiento antiretroviral para pacientes de SIDA cuesta unos 12000 dólares por persona por año. Si tenemos en cuenta que el 90% de los infectados de SIDA se encuentran en países de escasos recursos (unos 5.8 millones de personas se infectan por año) que destinan sumas irrisorias a la salud de sus habitantes, resulta evidente que la enorme mayoría de ellos no recibirá el tratamiento adecuado e, incluso, ningún tratamiento en absoluto (Luna y Rivera López, 2000, op. cit.).

tica arraigada en la sociedad y una formación insuficiente en ética de la investigación son algunos de los factores más graves desde el punto de vista institucional.¹⁵ Además de esta falta de controles, se ha señalado la falta de educación de la población y la insatisfacción de sus necesidades más básicas como elementos que posibilitan la participación coercitiva en la investigación.¹⁶

Todo esto genera (al menos) tres tipos de problemas. En primer lugar, debemos destacar la distribución altamente inequitativa de fondos para la investigación. El 90% de los fondos destinados a la investigación en salud se utiliza para investigar enfermedades que representan sólo 10% de la carga global de enfermedad. Puesto que los laboratorios que realizan las investigaciones están interesados en la distribución y venta de sus productos en los mercados del primer mundo, las investigaciones que llevan a cabo apuntan a solucionar los problemas que afectan a estas poblaciones. Debido a la falta de fondos para su investigación, enfermedades como el Hanta virus, o el mal de Chagas en Argentina, la malaria, la tuberculosis y otras enfermedades endémicas en otros países de escasos recursos, no reciben la atención que, por su incidencia y gravedad, indudablemente les corresponde.

En segundo lugar, cuando las investigaciones apuntan a enfermedades propias de las regiones donde se realiza la investigación, los resultados son económicamente inaccesibles para los supuestos beneficiarios. Las condiciones de extrema pobreza en las que vive la mayoría de las personas de los países en desarrollo imposibilitan la adquisición particular de los medicamentos obtenidos mediante la investigación. Tampoco puede asegurarse el acceso a estos medicamentos mediante los sistemas públicos de salud: los escasos fondos destinados a la salud y los altísimos costos que los medicamentos tienen debido a las patentes internacionales hacen que los resultados de las investigaciones que, en teoría, podrían aportar grandes beneficios a las comunidades en las que se realizan sólo beneficien a las poblaciones ricas del primer mundo y a las elites económicamente privilegiadas de los países pobres.¹⁷

Por último, la falta de la atención, suministros y tratamientos necesarios pone a los sujetos en una situación extrema en la que deben elegir entre participar de la investigación y recibir alguna forma de tratamiento (o la *posibilidad* de recibir tratamiento) o no participar de la investigación y no recibir *ninguna* atención. Por otra

¹⁵ Luna, Florencia. "Is 'Best Proven' a Useless Criterion?", *Bioethics*, 15:4, (2001), p. 287.

¹⁶ Glantz, Leonard H., Annas, George J., Grodin, Michaul A. y Mariner, Wendy K., "Research in Developing Countries: Taking "Benefit" Seriously", *Hastings Center Report* 28, Nº 6, (1998), p. 39.

¹⁷ Un ejemplo de esto es la investigación de una vacuna contra la hepatitis A realizada en Tailandia en 1991 sobre 40.000 niños de entre 1 y 16 años de edad. La investigación resultó exitosa y se destina principalmente para los turistas de los países industrializados (Lie, R. "Justice and International Research", citado en Luna 2002, op. cit.).

parte, también los hospitales y los comités de ética de la investigación que deben aprobar o rechazar un protocolo de investigación se enfrentan, a veces, a este mismo dilema de tener que aceptar una investigación de dudoso diseño o de rechazarla y descartar con ella la única posibilidad de disponer de los medios de tratamiento para atender a las personas que lo necesitan.

Así, entonces, nos enfrentamos a (1) el problema de la relevancia de la investigación para la comunidad en la que se realiza, (2) el problema de la accesibilidad de los resultados de la investigación, tanto para quienes participan de ella como para los otros miembros de la comunidad en la que se lleva a cabo y (3) el problema de la libertad de elección de las personas a participar o no de una investigación que no atiende a sus necesidades de la mejor manera posible.

IV. Doble estándar en el uso de placebo

Ahora que hemos visto en qué medida las condiciones económicas influyen en la investigación, podemos detenernos con más detalle en los problemas relacionados con el doble estándar y la manera en que ellos pueden resolverse. El problema principal del doble estándar es que evita, aparentemente, el conflicto entre las partes interesadas en la investigación. Los participantes desean recibir el tratamiento que se les ofrece, pues esta alternativa es mejor que nada. Las comunidades desean que se realice la investigación, pues con ello se beneficia a personas que, de otro modo, quedarían completamente desamparadas y, mediante la investigación que ellas mismas no podrían financiar, se obtiene respuestas a sus males que podrán utilizarse en el futuro. Además, el resto de la humanidad podrá gozar de estos mismos resultados: todos se ven beneficiados y nadie recibe perjuicio alguno ya que las pobres condiciones que imperan en los países de origen no permiten sostener que las personas reciben un daño por participar de la investigación: cuanto mucho, no reciben el mayor beneficio posible.

A continuación tomaré como ejemplo el diseño de la investigación de Surfaxina propuesta en 2002 por los Laboratorios Discovery.

Esta investigación fue diseñada para llevarse a cabo entre unos 650 niños menores de dos años en un país de Latinoamérica (Bolivia, México, Ecuador y Perú se contaban entre los posibles países sede de la investigación). El estudio trataría a niños con Síndrome Agudo de Deficiencia Respiratoria (SADR) para comprobar la eficacia de esta nueva droga. La mitad de los niños sería tratada con surfaxina, y la otra mitad recibiría placebo, una sustancia sin efectos terapéuticos, pues “el mejor tratamiento disponible” en las zonas donde se realizaría la investigación era igual a nada. De este modo, el 50% de los niños participantes de la investigación (aproximadamente 325) recibiría tratamiento médico. Del 50% que conformaría el grupo control con placebo, entre un 50% y un 35% (entre 160 y 115 niños, aproximadamente) moriría como resultado de la enfermedad y la falta de tratamiento. El caso de la surfaxina despertó una fuerte polémica y, finalmente, el laboratorio Discovery llevó a cabo la investigación en los Estados Uni-

dos ofreciendo a los pacientes del grupo control el mejor tratamiento disponible en ese país en aquel momento.¹⁸

Si se tiene en cuenta el número total de beneficiados, esta victoria en contra del doble estándar constituye, lamentablemente, una victoria pírrica. El ensayo de la surfaxina llevado a cabo en los Estados Unidos no salvó ninguna vida pues los niños que intervinieron en la investigación habrían recibido tratamiento de todos modos. Si la investigación se hubiera realizado en Bolivia, en una población que presumiblemente no recibiría tratamiento a menos que se realizara el ensayo, entre 160 y 115 niños se habrían visto beneficiados por el tratamiento de surfaxina.¹⁹ Es cierto que, si la investigación, tal como fue realizada en los Estados Unidos, se hubiera llevado a cabo en uno de los países de Latinoamérica, se habría salvado el doble de vidas: pero los intereses económicos del laboratorio prevalecieron sobre la vida de los niños bolivianos. La imposición moral de un único estándar hizo que los costos de realizar la investigación en Latinoamérica superaran los beneficios.

El caso de la surfaxina es particularmente relevante porque pone en descubierto la necesidad de aceptar condiciones completamente injustas de investigación: es perfectamente racional por parte de los padres de los niños aceptar tomar parte en la investigación, pues esto les asegura un 50% de posibilidades de conseguir un tratamiento a sus hijos. Pero, por otra parte, se hace evidente que la única razón del laboratorio para proponer un doble estándar es de carácter económico. La explotación en la investigación de la surfaxina resulta aquí explícita e intolerable.

Hay, sin embargo, casos en los que el uso de un doble estándar parece tener cierto apoyo científico. En estos casos el problema del doble estándar aparece de una manera algo diferente. Por ejemplo, en la investigación de vacunas contra el SIDA. En estos casos, la droga que se prueba debe aplicarse sobre pacientes sanos: la vacuna actuaría evitando la multiplicación del virus, pero no la infección misma. En general, cuando una persona se infecta, debe recibir tratamientos retrovirales para impedir el desarrollo del virus, como sucede actualmente en todos los países en los que existe la posibilidad de acceder a este tratamiento. No obstante, puesto que la vacuna debe actuar evitando la multiplicación de los microorganismos patógenos *una vez que la persona ha sido infectada*, su efectividad sólo puede medirse evaluando el desarrollo del virus: “si la vacuna no puede lograr protección frente a la infección, el tratamiento con drogas antirretrovirales comprometería la habilidad del ensayo de prevenir la enfermedad. Podría

¹⁸ En la exposición de este caso sigo Pogge, Thomas W., “Testing Our Drugs on the Poor Abroad”, 2003b. Disponible online en: http://www.etikk.no/globaljustice/papers/GJ2003_Thomas_Pogge_Testing_Our_Drugs_on_the_Poor_Abroad.doc

¹⁹ Estas cifras corresponden al 35 y 50% de muertes a causa del SADR no tratado.

también oscurecer otros posibles puntos finales secundarios de la eficacia de la vacuna, tales como la reducción de la carga viral o correlatos inmunológicos de la protección”.²⁰

Los corolarios son evidentes: la evaluación más efectiva de las vacunas requiere que el paciente infectado no sea tratado contra la enfermedad. En ningún país desarrollado podría justificarse semejante actitud pues se le negaría a los participantes de la investigación un tratamiento que habrían recibido en otras circunstancias, si no hubieran participado de la investigación. ¿Puede defenderse la ausencia de tratamiento en el caso de los países subdesarrollados?

Para responder a esta cuestión debe tenerse en cuenta que las personas involucradas en la investigación no sufrirían un daño por participar de ella.²¹ La enfermedad que padecen, la padecerían aunque la investigación no se llevara a cabo. Y a diferencia de lo que sucede en los países ricos, no se les niega un tratamiento que podrían haber recibido en caso de no participar de la investigación.²²

Las circunstancias características de los países pobres en los que la estructura sanitaria no permite la satisfacción del derecho básico a la salud, nos pone en una situación difícil frente al rechazo de algunas investigaciones: si bien no queremos aceptarlas, tampoco parece lícito rechazarlas. Las investigaciones propuestas no producen todo el beneficio que lograrían si no utilizaran placebo. Sin embargo, rechazar la investigación evita que ese beneficio, por mínimo que sea, tenga lugar.

Parece, entonces, que hemos llegado a un dilema: si aceptamos la distinción deontológica entre actos y omisiones, resulta inevitable pasar a la conclusión de que la investigación no produce un daño a las personas que participan de ella. Cuanto mucho omite producir un beneficio mayor. ¿Qué hay de malo en el doble estándar?

V. ¿Qué hay de malo en el doble estándar?

A pesar de todo lo dicho, no debemos perder de vista lo siguiente: el balance en-

²⁰ Barry Bloom “The highest attainable standard: ethical issues in AIDS vaccines”, citado en Luna y Rivera López 2000, op. cit.

²¹ En realidad, esto no es así. Los riesgos de inocular vacunas en personas sanas son considerables. Además de que se les administra una cierta cantidad de un virus letal, existe el riesgo de que, estas personas no estén en condiciones de recibir versiones posteriores de una vacuna perfeccionada. Por otro lado, existe el riesgo de que las personas que reciben la vacuna abandonen las medidas preventivas a causa de una falsa sensación de seguridad y aumenten, con ello, la probabilidad de contraer el virus. (Luna y Rivera López 2000, op. cit.). Sin embargo, a los fines de la argumentación, supondré que las personas no reciben un daño por el sólo hecho de participar de la investigación. Espero mostrar que, aun en este caso, el más favorable para un defensor del doble estándar, la situación resulta más compleja de lo que parece.

²² Este supuesto, sin embargo, ha sido cuestionado por Thomas Pogge. Este autor sostiene que el orden económico mundial y las medidas monopólicas impulsadas por los laboratorios farmacéuticos efectivamente *producen* las enfermedades o las condiciones que dan lugar a las enfermedades del mundo subdesarrollado (Pogge 2003a y 2003b, op. cit.). Más adelante considero con mayor detalle su propuesta.

tre costos y beneficios que favorece el uso del doble estándar se basa en una *situación injusta de explotación*. Así, pues, si bien los laboratorios no son directamente responsables de las condiciones injustas que prevalecen en los países pobres en los cuales llevan a cabo su investigación, son responsables de la actitud que adoptan frente a ella. Como ha señalado Florencia Luna en su defensa de un único estándar de tratamiento, aun cuando los laboratorios no puedan modificar las condiciones sociales que dan lugar a las injusticias en la distribución de salud en los países pobres, no deben, sin embargo, sacar partido de ellas: “si la investigación no beneficia especialmente a estos países y beneficiará, en cambio, a la humanidad o a los países más ricos que pueden tener acceso a las nuevas drogas y terapias, ¿por qué cargar a estas poblaciones con un estándar más bajo de tratamiento? ¿Acaso no es correcto proveer a todos con el mismo tratamiento, para beneficio de todas las personas?”.²³

En efecto, para establecer condiciones justas de investigación resulta fundamental establecer una distribución justa de cargas y beneficios: la selección de países que subyace a la práctica del doble estándar, sea que se encuentre o no justificada científicamente, no respeta este principio básico de justicia distributiva. Los ciudadanos de los países en vías de desarrollo cargan con los problemas de salud debidos a las condiciones económicas e institucionales que allí prevalecen. Sufren a causa del incumplimiento constante de su derecho a la salud. El beneficio mínimo que podrían obtener de una investigación no resulta suficiente para compensar las cargas que ellos y su comunidad tienen, en especial, cuando se los compara con los enormes beneficios que obtienen los laboratorios y los habitantes de los países ricos que financian la investigación. Así, si bien existe un beneficio neto en una investigación con un estándar más bajo de tratamiento, este beneficio no responde a pautas aceptables de justicia distributiva.²⁴ Los beneficios que estos participantes pueden obtener por sufrir los costos de la investigación son mínimos respecto de los beneficios que obtendrán los habitantes de países que no se encuentran directamente involucrados en la investigación y que, por ello, no cargan con ninguno de sus riesgos e inconvenientes.

Asegurar un único estándar de tratamiento solucionaría algunas injusticias, aquellas relacionadas con la distribución de los beneficios entre los participantes de la investigación durante su permanencia en ella. No obstante, en tanto que la comunidad que recibe la investigación y las personas directamente involucradas en ella no tengan acceso a sus beneficios *una vez finalizada la investigación*, la investigación es injusta y éticamente inaceptable.

VI. El respeto a las personas y las necesidades de la comunidad

El análisis de los problemas en torno al doble estándar nos ha conducido hasta la siguiente conclusión: asegurar un único estándar de investigación implica un paso

²³ Luna 2002, op. cit.

²⁴ Este criterio está reconocido explícitamente en la guía 12 de la CIOMS “Distribución equitativa de cargas y beneficios en la selección de los grupos de sujetos de investigación”.

adelante en el respeto por las personas, pero *no resulta suficiente* para asegurar condiciones justas de investigación para los sujetos de investigación y la comunidad en la que ella se realiza. En efecto, si el problema radica en una violación de los principios de justicia distributivas debido a las condiciones económicas desfavorables de los países en vías de desarrollo, asegurar un único estándar de tratamiento no permite alcanzar condiciones más adecuadas de investigación.

Volvamos al caso de la surfaxina presentado más arriba. Asegurarle a todos los participantes de la investigación el acceso a un tratamiento adecuado, no resuelve el problema de justicia señalado. No obstante, contribuye a asegurar una distribución más equitativa de cargas y beneficios *respecto de los sujetos de investigación*. Así, si bien los beneficios para la comunidad no quedan asegurados, al menos se da una respuesta satisfactoria al tercero de los problemas señalados más arriba: el problema de la aceptación coercionada a tomar parte en una investigación injusta. Si bien las condiciones de coerción subsisten, la investigación a la que los individuos acceden les asegura un beneficio real. Si bien un único estándar de tratamiento no resuelve todos los problemas éticos relacionados con la investigación internacional, resulta fundamental para asegurar un *trato digno* y una *retribución justa* para las personas que participan en ella.

Pero aún cuando se asegure el mismo tratamiento para las personas de todos los países, quedan dos cuestiones por resolver: la relevancia de la investigación para la comunidad y el acceso a los resultados que de ella se obtienen. Si estas condiciones no se cumplen, la investigación sigue siendo injusta hacia los países en las que se realiza.²⁵

Hemos visto ya que la mayor parte de la investigación internacional es indiferente respecto de las necesidades de los países en los que se lleva a cabo. Asimismo, las reformas de los códigos parecen dar lugar a una actitud más tolerante frente al doble estándar de tratamiento. La aceptación de un doble estándar es defendida, o cuanto menos tolerada, por muchos que aceptan los beneficios que ella podría ocasionar. Como vimos con el caso de la surfaxina, la imposición de condiciones que encarecen el tratamiento puede contribuir a ahuyentar a los laboratorios dispuestos a invertir en países pobres con poblaciones altamente desatendidas. Las consecuencias del rechazo de un doble estándar pueden resultar más perjudiciales que su aceptación. ¿Debe, pues, rechazarse una investigación diseñada con un doble estándar? ¿Debe rechazarse una investigación que no asegure claros beneficios para la comunidad? Si se la rechaza, ¿quién se hará cargo de restituir a los individuos el mínimo beneficio que podrían haber obtenido? ¿Existe alguna alternativa frente al rechazo incondicional o la aceptación sumisa?

En lo que sigue, consideraré algunas respuestas a estas cuestiones y propondré

²⁵ Glantz et al. 1998, op. cit.

una alternativa frente al rechazo o la aceptación incondicional de investigaciones manifiestamente injustas.

VII. Una propuesta de acuerdo previo

Siguiendo los problemas señalados anteriormente en la sección III, podemos establecer tres requisitos que debe cumplir una investigación biomédica: en primer lugar, ella debe respetar la dignidad de las personas que intervienen en la investigación, ofreciendo oportunidades justas que permitan una aceptación libre y voluntaria en la investigación. Hemos visto que si bien un único estándar de tratamiento para los sujetos de investigación de los países ricos y países pobres no asegura las condiciones para una participación libre, asegura, al menos, que los beneficios que el paciente obtiene de la investigación cumplan con los requisitos mínimos de justicia distributiva. No obstante, un único estándar no atiende a las exigencias de que la investigación sea relevante para la comunidad en la que se realiza y de que los habitantes puedan tener acceso a sus resultados. ¿Es posible cumplir con estos requisitos?

Es importante reconocer la fuerte tendencia que existe a pasar por alto tanto las necesidades de las comunidades como los derechos e intereses de las personas participantes de la investigación. Debido a sus intereses económicos, los laboratorios suelen establecer condiciones injustas de investigación que muchos países han, sin embargo, aceptado.²⁶ Como he tratado de mostrar, esta posición no es irracional y puede justificarse apelando al beneficio (hipotético y generalmente ilusorio) que los enfermos y la comunidad podrían obtener de los resultados de la investigación y, con mayor fundamento, al mínimo beneficio (real) que los sujetos de la investigación obtienen de su participación en la investigación.

Thomas Pogge ha destacado este segundo punto en su propuesta frente a las injusticias involucradas en las investigaciones biomédicas internacionales.²⁷ En consecuencia, ha reconocido la necesidad de aceptar las investigaciones: dadas las condiciones existentes, ellas producen un beneficio real, tanto para los países como para las personas que en ellas participan. Además, la investigación biomédica es importante para la humanidad y la ciencia en general.

Como respuesta a las injusticias que, no obstante, reconoce y denuncia, Pogge ha propuesto un sistema de compensación económica basado en la redistribución de la riqueza de los países ricos. Pogge sostiene que, puesto que las compañías farmacéuticas son responsables de la situación injusta de la que sacan provecho, deben contribuir a remediar las condiciones injustas de distribución de salud en los países

²⁶ Por ejemplo, en un estudio de vacunas para SIDA, mientras que Tailandia aceptó que no se les ofreciera tratamiento alguno a los sujetos de investigación infectados, Uganda pidió algún tratamiento, si bien aceptó que no se les diera tratamientos retrovirales. Brasil, por el contrario, se opuso a que no se les diera a los sujetos de investigación tratamientos retrovirales.

²⁷ Pogge 2003b, op. cit.

en vías de desarrollo: “[...] las emergencias de las que se aprovechan las compañías farmacéuticas sí manifiestan injusticias de las que estas compañías son responsables. En primer lugar, estas compañías y sus propietarios, al igual que, nosotros, el resto de los ciudadanos privilegiados de países ricos, están involucradas en la imposición del orden institucional mundial del cual se benefician económicamente. Bajo este orden, la parte del crecimiento económico global que le corresponde al león se dirige a los países ricos mientras que billones de personas siguen viviendo bajo la pobreza más abyecta”.²⁸

Pogge considera que las patentes deben respetarse a riesgo de generar mercados negros que comprometan las ganancias de los laboratorios y la consecuente inversión en investigación.²⁹ Si se le permite a ciertos países no pagar los altos costos de patentes, los países ricos comprarán sus drogas en estos países, con lo cual las ganancias de las compañías farmacéuticas se verían afectadas y, con ello, sus incentivos para producir nuevas drogas y afrontar los altos costos de la investigación.

Pogge propone entonces un sistema de premios que incentive la investigación en los países pobres recompensando a las compañías farmacéuticas de acuerdo a la cantidad de vidas que ellas salven con sus descubrimientos. De este modo, se aseguran los beneficios hacia la comunidad después de realizada la investigación: cuanta más gente acceda a los resultados de la investigación, mayor será el beneficio económico para los laboratorios. Por otro lado, también se asegura que las investigaciones que se realicen sean relevantes para las poblaciones: cuanta mayor sea la incidencia de la enfermedad estudiada en la población, mayor será la cantidad de gente que pueda beneficiarse de ella y, por lo tanto, mayor la recompensa que recibirán los laboratorios.

Estas recompensas serán financiadas con fondos provenientes de los impuestos de los habitantes de los países ricos, que, por otro lado, tienen la responsabilidad de contribuir con estos esfuerzos debido a los inmensos beneficios que obtienen del orden económico mundial actualmente existente.³⁰

Si bien la responsabilidad que Pogge atribuye a los habitantes de los países ricos está adecuadamente justificada, su propuesta práctica resulta, a mi juicio, de difícil implementación. En efecto, los países ricos son política, histórica, económica y moralmente responsables por gran parte de las condiciones injustas que sufren los habitantes de los países más pobres, pero la propuesta de Pogge no permite distinguir adecuadamente el papel moral de cada agente (laboratorios, ciudadanos y gobiernos de los países desarrollados) y distribuir, en consecuencia, las respectivas responsabi-

²⁸ Pogge 2003a, op. cit.

²⁹ A diferencia de Brock (Brock, Dan W., “Some Questions about the Moral Responsibilities of Drug Companies in Developing Countries”, *Developing World Bioethics*, 1:1, (2001), pp. 33-37) que propone no respetar los derechos de patente de los laboratorios farmacéuticos.

³⁰ Pogge 2003b, op. cit.

lidades. Por otra parte, no resulta lógico esperar que los ciudadanos de los países más ricos estén dispuestos a destinar a la solución de los problemas de salud de los países pobres una parte de sus ingresos mayor de la que actualmente destinan a este fin. Dejar en manos de los habitantes, gobiernos y laboratorios de los países desarrollados la decisión de solucionar problemas que consideran ajenos no parece ser la mejor estrategia a seguir, si bien es importante que, en el plano teórico, pueda establecerse su responsabilidad moral de solucionar estos problemas.

De este modo, una propuesta tan general y ambiciosa como la de Pogge no permite proponer pautas claras para la solución de los problemas de salud más urgentes. En este sentido, Brock se encuentra en lo cierto cuando afirma que las amenazas a los intereses económicos de los laboratorios serán siempre más efectivas que cualquier asignación de responsabilidad social y moral. Brock sostiene que las patentes deben ser ignoradas por los países pobres: la mayor parte de las ganancias de los laboratorios provienen de la venta de las drogas en los países ricos en los que las patentes son respetadas. Por lo tanto, resulta económicamente indiferente para estas compañías que los países del tercer mundo desarrollen las drogas sin pagar las patentes que las hacen inaccesibles para sus economías.³¹ Pero también su propuesta es extrema. Si bien las políticas de patentes defendidas por los laboratorios y los gobiernos de los países desarrollados hacen que sus drogas sean injustificadamente inaccesibles para las poblaciones más pobres del planeta, tampoco resulta factible que las patentes puedan ser ignoradas sin más.

¿Es posible una solución intermedia, que no atente contra los intereses económicos de las compañías farmacéuticas (lo cual volvería irrealizable cualquier intento oficial de solucionar los problemas de injusticia) pero que respete las necesidades de los individuos y comunidades en las que la investigación se asienta?

Efectivamente, la realización de acuerdos previos mediados por organizaciones no gubernamentales y organismos internacionales como la Organización Panamericana y Mundial de la Salud quizás podrían contribuir a alcanzar un equilibrio que permita crear un balance más equitativo en la distribución de costos y beneficios. Existen actualmente esfuerzos considerables para investigar y solucionar las enfermedades endémicas de los países pobres. La ONG Medicines for Malaria Ventures y Global Alliance for Vaccine and Immunization llevan a cabo actualmente programas de investigación y vacunación contra la malaria, la hepatitis B y la fiebre amarilla. La Organización Mundial de la Salud, también ha implementado un proyecto para brindar a los habitantes de los países más pobres tratamiento para el HIV/SIDA (programa '3 by 5'). Estas iniciativas están dirigidas a realizar investigaciones para pro-

³¹ Brock 2001, op. cit.: "Esto puede tener un mayor impacto en el acceso a los productos farmacéuticos por parte de los países en vías de desarrollo que los intentos voluntarios de las empresas farmacéuticas, y la amenaza de ignorar las patentes de sus productos puede tener un efecto mayor en los esfuerzos "voluntarios" de las compañías que cualquier argumento acerca de su responsabilidad social" pp.37.

ducir nuevas drogas, o bien al desarrollo de contratos con las compañías farmacéuticas que aseguren, mediante el intermedio de estas instituciones, el acceso a las drogas requeridas.³²

Muchas de estas iniciativas deben ser complementadas con otras exigencias, tales como la formación de recursos humanos, la realización de obras de infraestructura sanitaria y hospitalaria. De este modo, la realización de acuerdos previos que aseguren el acceso a las drogas para los participantes de la investigación y las comunidades en las que se realizan, la formación de recursos humanos y la provisión de la infraestructura necesaria donde realizar la investigación y ofrecer servicios sanitarios una vez que ella ha finalizado permiten compensar algunas de las falencias en la distribución de costos y beneficios entre los países más ricos y los más pobres.

La justicia en la investigación requiere de condiciones globales más amplias que las que este tipo de acuerdos podría solucionar. Sin embargo, medidas como las mencionadas contribuyen a compensar las deficiencias existentes en las estructuras nacionales e internacionales de distribución de salud. El compromiso con condiciones justas de investigación no requiere necesariamente una distribución igualitaria de costos y beneficios pero sí exige la compensación de las desigualdades existentes. La propuesta que aquí he presentado apunta, precisamente en esa dirección.

VIII. Conclusión

He intentado mostrar en este trabajo que existe una alternativa viable a la aceptación o el rechazo de investigaciones manifiestamente injustas. La solución propuesta hace hincapié en los beneficios que la comunidad debe recibir una vez finalizada la investigación. Esta solución resuelve directa o indirectamente los tres problemas anteriormente señalados: en primer lugar, permite asegurar un acceso efectivo a los resultados de la investigación obligando a los laboratorios a hacer extensivos sus resultados mediante la firma de acuerdos previos.

El problema del respeto hacia los participantes de la investigación puede encontrar una respuesta parcial dentro del marco que aquí presento: en primer lugar, es necesario una lucha constante en defensa de un único estándar de tratamiento para los sujetos de investigación de los países ricos y países pobres. No obstante, hasta que este ideal se alcance, es necesario adoptar medidas que favorezcan el desarrollo de condiciones más justas de investigación y de distribución de salud.

Los acuerdos previos que he intentado esbozar aquí constituyen medidas complementarias a la defensa de un único estándar y resultan igualmente indispensables para lograr un verdadero respeto por los sujetos humanos de investigación: un respeto

³² Para mayor información véase:

http://www.vaccinealliance.org/home/General_Information/About_alliance/FAQ/qanda.php,
<http://www.mmv.org>, <http://www.who.int/3by5/en>

que contemple sus necesidades actuales y concretas en un mundo caracterizado por profundas desigualdades. Asegurar el acceso a condiciones básicas de salud para todos los habitantes de una comunidad permitirá subsanar algunas de las deficiencias que hacen posible la implementación del doble estándar: si las personas tienen una alternativa válida frente a la participación en una investigación injusta, su decisión de participar en ella no se verá condicionada por sus carencias y su falta de alternativas.

Como ya he señalado, el concepto de “mejor tratamiento disponible (highest attainable treatment)” tiene su origen en el artículo 12 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales que establece que “Los Estados Partes en el presente Pacto reconocen el derecho de toda persona al disfrute del más alto nivel posible de salud física y mental.” A pesar de las reformas en los códigos, este objetivo no ha perdido su vigencia. Investigaciones que proponen un doble estándar pueden ser éticamente aceptables si contribuyen de manera sustantiva a modificar las condiciones de salud en los países en los que la investigación se asienta. De este modo, el pequeño beneficio real que reciben los participantes se ve complementado por beneficios que permitirán mejorar tanto su propio estándar de salud como el de la comunidad en general. Considero que la mejor manera de asegurar estos beneficios es mediante el establecimiento de acuerdos previos que reconozcan las necesidades concretas de cada comunidad y apunten a su solución.

Queda por considerar un último problema: el problema de la relevancia de la investigación para el país en la que ella se lleva a cabo. También en este caso, los acuerdos previos pueden ofrecer una solución. En tanto que se acepte que una retribución adecuada compensa los problemas de justicia distributiva, los acuerdos previos establecidos para el desarrollo de investigaciones irrelevantes para la comunidad pueden exigir de los investigadores inversiones en infraestructura e incluso aportes económicos destinados a resolver problemas de salud endémicos o causados por falencias tales como la carencia de agua corriente.

Condiciones justas de investigación no podrán alcanzarse de manera aislada en cada país. Por el contrario, esto requiere de un fuerte compromiso internacional por parte de las instituciones reguladoras, los organismos financiadores y los gobiernos de los países en los que se realizan las investigaciones. Si bien las modificaciones realizadas en las guías de la CIOMS y la Declaración de Helsinki no parecen apuntar en esta dirección, el debate aún no se ha cerrado y la posibilidad de establecer acuerdos previos que atiendan a las necesidades que surgen en las distintas comunidades señala hacia vías posibles alternativas y, quizá más flexibles, de satisfacer las respectivas demandas.

Como he tratado de mostrar, los problemas que surgen en la investigación biomédica internacional tienen causas profundas y arraigadas. No he pretendido dar una respuesta definitiva a estos problemas sino señalar, meramente, una de las posibles formas de producir un cambio.

Bibliografía

Asamblea Médica Mundial, (AMM), *Declaración de Helsinki. Principios éticos para las investigaciones médicas en seres humanos*, disponible online en: <http://www.wma.net/s/policy/b3.htm>, 2002.

Brock, Dan W., "Some Questions about the Moral Responsibilities of Drug Companies in Developing Countries", *Developing World Bioethics*, 1:1, (2001), pp. 33-37.

Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS). *Derechos Humanos en Argentina. Informe 2002-2003*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2003.

Consejo de Organizaciones Internacionales de las Ciencias Médicas (CIOMS) en colaboración con la Organización Mundial de la Salud (OMS). *Guías Éticas Internacionales para la Investigación Biomédica en Sujetos Humanos*, Ginebra: CIOMS/WHO, 2002.

Emanuel, Ezekiel J., Wendler, David y Grady, Christine. "What Makes Clinical Research Ethical?", *Journal of the American Medical Association*, 283:20, (2000), pp. 2701-2711.

Glantz, Leonard H., Annas, George J., Grodin, Michael A. y Mariner, Wendy K. "Research in Developing Countries: Taking 'Benefit' Seriously", *Hastings Center Report* 28, N° 6, (1998), pp. 38-42.

Levine, Robert J. "The Need to Revise the Declaration of Helsinki", *New England Journal of Medicine*, 341:7, (1998), pp. 531-534.

Luna, Florencia. "Standards in Research: the Latin American case" conferencia inédita, presentada en SILAT/ American Philosophical Association (APA) Eastern Division Meeting, Philadelphia, EEUU, 27-30 diciembre de 2002.

Luna, Florencia. "Is 'Best Proven' a Useless Criterion?", *Bioethics*, 15:4, (2001), pp.273-288.

Luna, Florencia y Rivera López, Eduardo. "Problemas éticos en la investigación de vacunas contra el SIDA", *Perspectivas Bioéticas*, 5:10, (2000), pp. 55-72.

Luna, Florencia y Salles, Arleen L.F. *Bioética. Investigación, muerte, procreación y otros temas de ética aplicada*, Buenos Aires: Editorial Sudamericana, 1998.

Organización de las Naciones Unidas. *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*, disponible online en: http://www.unhchr.ch/spanish/html/menu3/b/a_ceschr_sp.htm, 1966.

Pogge, Thomas W. *World Poverty and Human Rights. Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*, Cambridge: Polity Press 2002.

Pogge, Thomas W. “*Relational Conceptions of Justice: Responsibilities for Health Outcomes*”, en Anand, S; Peter, F. y Sen, A. (eds.). *Health, Ethics and Equity*, Oxford, Clarendon Press, 2003.

Pogge, Thomas W., “*Testing Our Drugs on the Poor Abroad*”, disponible online en: http://www.etikk.no/globaljustice/papers/GJ2003_Thomas_Pogge_Testing_Our_Drugs_on_the_Poor_Abroad.doc, 2003.

Las marcas más admiradas por los argentinos. Fisonomía de un modelo de medición de la imagen de marcas en la Argentina. Período 1998-2004¹

Lic. Roberto Bacman
Lic. Gonzalo D. Peña

I. Introducción

Desde 1998 el Suplemento Económico del diario Clarín publica anualmente el “Ránking de las marcas más admiradas por los argentinos”.

Los resultados de este estudio provienen de la aplicación de un modelo de medición de la imagen de las marcas desarrollado por CEOP.

Esta herramienta capitaliza y complementa el modelo de imagen de prestigio de las empresas entre ejecutivos, también realizado por CEOPy cuyos resultados se publican anualmente en el diario Clarín desde 1994.²



¹ El presente trabajo constituye un documento elaborado por la Maestría de Investigación de Mercados, Medios y Opinión de la UCES para la asignatura Teorías de la Opinión Pública.

² Bacman, Roberto y Peña, Gonzalo D., “La medición de la imagen de prestigio de las empresas entre ejecutivos. Análisis del período 1995-2002”, *Revista Científica de UCES*, Volumen VIII; (Otoño 2004) Número 1, páginas 22 a 45.

De este modo, ambos modelos alcanzan una elevada sinergia, permitiendo detectar y analizar año tras año las marcas más admiradas por dos targets distintos (Ver Fig. página 31):

Contar con una línea histórica que permita analizar la evolución de la imagen de las marcas y de las empresas a través del tiempo es otro valor agregado de estos modelos.

La repercusión alcanzada por los estudios publicados en el Suplemento Económico del diario Clarín han transformado a estos modelos en una fuente de referencia para las principales compañías que operan en nuestro país.

Tras la publicación de los resultados de cada edición, las compañías efectúan habitualmente un completo desk research para conocer la performance que ha alcanzado este año la empresa y sus marcas, establecer los atributos que constituyen fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en términos de imagen al tiempo de planificar las acciones de comunicación, marketing, publicidad y promoción destinadas a optimizar la performance de la compañía/marca en la próxima edición del estudio.

El presente documento opera sobre dos objetivos concretos, a saber:

1ro.- Desarrollar los lineamientos técnicos, metodológicos y muestrales propios del Modelo de Imagen de Marcas CEOP.

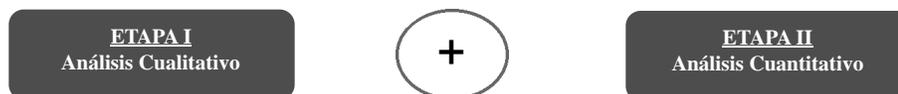
2do.- Efectuar un análisis comparado de resultados para el período 1998-2004.

A modo de complemento de este segundo objetivo, se incluyen en un anexo los rankings de las 50 marcas más admiradas en cada una de las cinco ediciones del estudio.

II. Metodología del Modelo de Imagen de Marcas

a.- Las dos etapas del modelo

El Modelo CEOP de medición de la imagen de las marcas se organiza metodológicamente como un estudio de dos etapas:



Etapa I: Análisis Cualitativo. El objetivo de esta etapa es la detección de los atributos sobre los que, para el público, se articula la imagen de las marcas más admiradas.

Se realizan aquí entrevistas en profundidad, entrevistas personales y focus groups a consumidores. En éstas, se define la canasta de atributos valorados para, con posterioridad, determinar el peso relativo (en %) adjudicado a cada uno de los atributos, considerando la imagen de la marca como un valor de 100%.

En los grupos y entrevistas se utiliza -a modo de estímulo disparador del análisis- el mix de atributos con el que operó el Modelo en la edición anterior.

Se formaliza así una discusión crítica que persigue -año tras año- actualizar la canasta de aspectos valorados.

Etapa II: Análisis Cuantitativo. Durante esta segunda etapa, se relevan las marcas más admiradas por el público de todo el país, evaluando la performance por cada atributo en una escala de 1 a 10 puntos, donde 1 es el valor mínimo y 10 el máximo.

El relevamiento de los datos se efectúa a través de entrevistas personales domiciliarias.

b.- El modelo de cuestionario

Para la fase cuantitativa del estudio, se ha diseñado un modelo de cuestionario con preguntas abiertas y escalas de opinión, donde cada entrevistado menciona espontáneamente las tres marcas que considera de mayor prestigio.

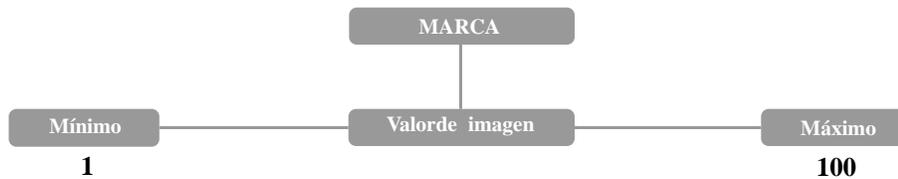
Luego, se le solicita la mención de otras marcas indicando sólo el nombre de distintos rubros/sectores (Ejemplo: si yo digo golosinas y alfajores, ¿cuál es para Ud. la marca más prestigiosa de este rubro?).

Como sucede en el Modelo de Imagen de Prestigio empresas, la elección de las marcas es espontánea. No se emplea ningún tipo de estímulo gráfico o tarjeta.

Cada una de las marcas citadas espontáneamente por el encuestado son calificadas a través de una escala de 1 a 10 puntos, por cada uno de los atributos incluidos en el modelo.

c.- El cálculo del puntaje de imagen de cada marca

Los resultados son procesados a partir de un algoritmo, generándose un valor de imagen para cada marca entre 1 y 100 puntos.



Con el conjunto de información obtenida, se procede al procesamiento aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{PUNTAJE} = \left[\frac{\sum_{i=1}^n \left[P_i * p_i \right] * 10}{N} \right] * \text{EM}$$

Donde:

P_i = Peso Estadístico de cada indicador

p_i = Puntaje otorgado al indicador (1 a 10 puntos)

N = Cantidad de veces que fue mencionada la marca

EM = Estimador del peso de la cantidad de menciones, valor normalizado entre 1,08 y 0,08.

Consiste -básicamente- en la **revalorización de la cantidad de menciones**, mediante la discriminación del **top of mind** (primera mención) -incluso otorgándole un mayor puntaje de ponderación- del **resto de las menciones**.

Se genera así el ranking de las marcas más admiradas cuyos resultados son publicados en el Diario Clarín.

d.- La muestra de entrevistados

El perfil de los entrevistados para el estudio son hombres y mujeres, de todos los niveles socioeconómicos (NSE), cuyas edades oscilan entre los 15 y los 69 años, residentes en Capital Federal, Gran Buenos Aires (GBA), Rosario (Gran Rosario), Tucumán (San Miguel de Tucumán), Córdoba (Gran Córdoba), Mendoza (San Rafael), Chaco (Resistencia) y Neuquén (conglomerado Neuquén-Cipolletti).

La muestra ha experimentado escasas modificaciones durante el período 1998-2004:

MUESTRA DE ENTREVISTADOS					
	EDICION DELESTUDIO				
	'98	'99	'00	'01	'04
MUESTRA					
(En casos efectivos)	1200	1200	1100	1100	1300

III. Mix de atributos que articulan la imagen de una marca admirada (1998-2004)

El ranking de imagen de marcas se publicó en el Suplemento Económico del matutino Clarín durante el período 1998-2001.

La crisis del 2001 que azotó a la Argentina impuso un compás de espera hasta la próxima edición del estudio.

En enero del 2005 se publicaron los resultados de la última medición, cuya actividad de campo fue efectuada durante noviembre del 2004.

Considerando los atributos medidos de la imagen de las marcas es posible distinguir dos épocas en el modelo. Una inicial, que se extiende a través de las cuatro primeras ediciones. Y la segunda, la que se inicia en el 2004.

EDICIONES DEL RANKING DE IMAGEN						
Primera época				PERIODO DE CRISIS 2002-2003 (Sin medición)	Segunda época	
1998	1999	2000	2001		2004	

a.- El mix de atributos de la primera época (1998-2001)

Durante este período, la canasta de atributos valorados de las marcas experimentará dos tipos de transformaciones:

1.- Modificaciones en la cantidad de atributos medidos de la imagen de las marcas.

2.- Cambios en el peso relativo (en %) asignado a cada aspecto.

El siguiente cuadro incluye el mix de atributos con el que se operó en cada una de las cuatro primeras ediciones del ranking:

MIX DE ATRIBUTOS DE IMAGEN DE MARCAS				
ATRIBUTO	EDICION DELESTUDIO			
	'98	'99	'00	'01
	Peso relativo del atributo (En %)			
Calidad de productos/servicios	40	40	20	25
Política de precios	20	20	-	-
Honestidad	16	16	-	-
Atención al cliente/Relación con los consumidores	15	15	-	-
Trayectoria	9	9	-	15
Relación precio/calidad	-	-	16	20
Solidez/Fortaleza	-	-	15	10
Vitalidad/Imagen de juventud	-	-	12	-
Capacidad de adaptación a los cambios/Adaptación a los cambios del mercado	-	-	11	14
Proyección de futuro	-	-	10	16
Historia de la marca	-	-	9	-
Relación con la comunidad y el medio ambiente	-	-	7	-
IMAGEN DE MARCA	100	100	100	100
Atributos medidos	5	5	8	6

Calidad de productos y servicios ha sido el atributo de mayor relevancia para la imagen de una marca a lo largo del período inicial del modelo.

En las ediciones 1998 y 1999, el mix de atributos no experimentó transformaciones, ni en los aspectos valorados ni en su ponderación.

En el año 2000, se alcanza la mayor extensión de la canasta de atributos, ampliándose a un total de ocho considerados.

Hacia el 2001, y luego de la etapa cualitativa, se redefine el mix en 6 atributos, alcanzándose así el punto intermedio en la dimensión de la canasta evaluada por el modelo.

b.- El mix de atributos de la segunda época (2004)

Tras el paréntesis de la crisis, donde no hubo mediciones, se llevó a cabo un análisis metodológico del modelo previo al inicio de la etapa cualitativa.

Como resultado, se observó la dificultad que generaba entre los entrevistados evaluar a cada marca a través de un mix de seis atributos (edición 2001). Esta situación complejizaba la actividad de campo, obstaculizando -en ocasiones- la normal resolución de la encuesta.

Con el objeto de establecer una mayor ligazón perceptiva entre la marca y sus atributos, intentando solucionar los problemas de campo evidenciados durante la primera época del modelo, en la etapa cualitativa de la última edición se llevó a cabo un análisis que permitió sintetizar el mix de atributos en tres:

- Calidad
- Trayectoria
- Adaptación a los tiempos que corren

Un menor número de atributos implicó un cambio cualitativo del modelo, otorgándole una mayor relevancia a la presencia mental de la marca. Cuestión que resulta clave al momento de efectuar un ranking de imagen de marcas entre público en general.

A diferencia de otros modelos locales e internacionales, el presente modelo de imagen de marcas releva exclusivamente las menciones espontáneas del entrevistado, evitando en todo momento el uso de listados o tarjetas con marcas según rubros/sectores.

La etapa cualitativa del estudio 2004 incluyó la realización de 200 entrevistas personales domiciliarias a público en general de 15 a 69 años, residente en Capital Federal y Gran Buenos Aires. Esta actividad se efectuó durante la primera semana de noviembre.

Los resultados de este trabajo permitieron corroborar:

- La eficacia y pertinencia del modelo de cuestionario como herramienta que permitía alcanzar la totalidad de los objetivos planteados por el estudio.
- La resolución de los problemas de campo detectados en anteriores ediciones y motivados por el amplio mix de atributos considerado hasta el 2001.
- El grado de comprensión y la facilidad de evaluación del mix de tres atributos incluidos en esta última edición.

Los atributos medidos de la imagen de la marca adquirieron para el modelo un peso estadístico semejante (33%), lo cual se tradujo en un valor agregado: la posibilidad de llevar a cabo un análisis más profundo de las diferencias observadas en el desempeño de las distintas marcas.

IV. Rubros/Sectores incluidos en el estudio (1998-2004)

Establecer las marcas más admiradas, independientemente del rubro ó sector de actividad en el que se desarrollan, constituye el primer objetivo del estudio.

El Modelo genera así múltiples rankings de imagen por cada uno de los sectores evaluados, que complementan el ranking global de imagen de marcas



Edición tras edición, se fueron incorporando nuevos rubros/sectores considerados por el estudio:

RUBROS/SECTORES INCLUIDOS EN EL ESTUDIO				
1998	1999	2000	2001	2004
Alimentos	Alimentos	Alimentos	Alimentos	Aceites
Cigarrillos	Cigarrillos	Cigarrillos	Cigarrillos	Aderezos
Estaciones de servicio	Estaciones de servicio	Estaciones de servicio	Estaciones de servicio	Combustibles
Fast Food	Fast Food	Fast Food	Fast Food	Fast Food
Bebidas sin alcohol	Bebidas sin alcohol	Bebidas sin alcohol	Bebidas sin alcohol	Bebidas sin alcohol
Automóviles	Automóviles	Automóviles	Automóviles	Automóviles
Perfumería, higiene y tocador	Perfumería, higiene y tocador	Perfumería, higiene y tocador	Perfumería, higiene y tocador	Tocador, cosmética y cuidado personal
Óptica, Foto y Video	Óptica, Foto y Video	Óptica, Foto y Video	Óptica, Foto y Video	Cigarrillos
Líneas Aéreas	Líneas Aéreas	Líneas Aéreas	Líneas Aéreas	Líneas Aéreas
Limpieza del hogar	Limpieza del hogar	Limpieza del hogar	Limpieza del hogar	Congelados, carnes, fiambres y embutidos
AFJP	AFJP	AFJP	AFJP	Galletitas, panes y cereales
Bancos	Bancos	Bancos	Bancos	Bancos
Seguros	Seguros	Seguros/ART	Seguros/ART	Golosinas y alfajores
Tarjetas de crédito	Tarjetas de crédito	Tarjetas de crédito	Tarjetas de crédito	Tarjetas de crédito
Medicina de venta libre	Medicina de venta libre	Medicina de venta libre	Medicina de venta libre	Medicina de venta libre
Hiper/Supermercado	Hiper/Supermercado	Hiper/Supermercado	Hiper/Supermercado	Hiper/Supermercado
Servicios Públicos	Servicios Públicos	Servicios Públicos	Servicios Públicos	Servicios Públicos
Electrónica/ Electrodomésticos	Electrónica/ Electrodomésticos	Electrónica/ Electrodomésticos	Electrónica/ Electrodomésticos	Electrónica/ Electrodomésticos
Indumentaria	Indumentaria	Indumentaria/ Vestimenta	Indumentaria/ Vestimenta	Indumentaria/ Vestimenta
Bebidas con alcohol	Bebidas con alcohol	Bebidas con alcohol	Otras bebidas con alcohol	Bebidas con alcohol
Computación	Computación	Computación	Computación	Computación e informática
-	-	Aperitivos sin alcohol	Cervezas	Combustibles
-	-	-	Vinos	Limpieza del hogar
-	-	-	-	Hotelería

cont. en pág. 39

Viene de pág. anterior

RUBROS/SECTORES INCLUIDOS EN ELESTUDIO				
1998	1999	2000	2001	2004
-	-	-	-	Medicina pre-paga
-	-	-	-	Medios
-	-	-	-	Productos en conserva y dulces
-	-	-	-	Proveedores de internet
-	-	-	-	Telefonía celular
-	-	-	-	Shoppings
-	-	-	-	Lácteos
-	-	-	-	Harinas, pastas y arroces
21 rubros	21 rubros	22 rubros	23 rubros	32 rubros

V. Ránking Global de imagen de las marcas más admiradas (1998-2004)

El Modelo presenta el ránking de las 200 marcas más admiradas por los argentinos.

El presente documento de trabajo realizará un recorte, practicando un análisis comparado de las 15 primeras marcas del ránking para las dos épocas del estudio (1998-2001 y 2004).

Analizaremos los resultados a través de tres planos:

a.- ANALISIS POR PERFORMANCE GLOBAL

b.- ANALISIS POR RUBRO/SECTOR

c.- ANALISIS POR ORIGEN DE LAMARCA

Para cada una de estas dimensiones, desarrollaremos los aspectos más destacables que se desprenden del análisis del período mencionado.

a. Análisis de Performance Global de las 15 marcas más admiradas (1998-2004)

RANKING DE IMAGEN DE MARCAS					
Evolución de las 15 marcas más admiradas					
EDICION DELESTUDIO					
Ubicación	1998	1999	2000	2001	2004
1	La Serenísima	La Serenísima	Visa	Bayaspirina	La Serenísima
2	Ford	Marlboro	La Serenísima	Coca Cola	Coca Cola
3	Coca Cola	SanCor	Bayaspirina	McDonald's	Arcor
4	Marlboro	Ford	Coca Cola	Visa	YPF
5	SanCor	Visa	Quilmes	La Serenísima	Philips
6	Philips	Jockey	McDonald's	YPF	SanCor
7	Visa	McDonald's	YPF	Marlboro	Hellmann's
8	Arcor	Coca Cola	Shell	Quilmes	Ford
9	Sony	Peugeot	Telefónica	Shell	Terrabusi
10	Aiwa	Sony	Marlboro	SanCor	Sony
11	Ayudín	YPF	Cocinero	Philips	Quilmes
12	Quilmes	Quilmes	Carrefour	Carrefour	Adidas
13	General Electric	Bayaspirina	SanCor	Cocinero	Cocinero
14	Bayaspirina	Shell	Peugeot	Axe	Natura
15	Jockey	Renault	Kodak	Sony	Bagley

Un primer aspecto destacable es que sólo cuatro marcas rankean durante las cinco ediciones del estudio dentro de las 15 marcas más admiradas por los argentinos:

- La Serenísima
- Quilmes
- SanCor
- Coca Cola

Entre éstas, sólo La Serenísima alcanzó la primera ubicación del ranking. Lo ha hecho en las ediciones de 1998, 1999 y 2004.

Encontramos también una doble diferenciación de estas marcas según origen y rubro/sector:

- Tres de las cuatro marcas (La Serenísima, Quilmes y SanCor) poseen un origen nacional, de elevada identificación con lo local.

- Coca Cola, por su parte, ha sido la única marca de origen internacional que logró rankear entre las 15 marcas más admiradas en todas las ediciones de la investigación.

- Considerando el rubro, lácteos ha sido la categoría con mayor presencia (con dos marcas: La Serenísima, SanCor), seguida por Bebidas sin alcohol (Coca Cola) y Bebidas con alcohol/Cervezas (Quilmes).

b. Análisis por rubro/sector de operación de las 15 marcas más admiradas (1998-2004)

RANKING DE IMAGEN DE MARCAS					
Evolución de las 15 marcas más admiradas por rubro					
EDICION DELESTUDIO					
Ubicación	1998	1999	2000	2001	2004
1	Lácteos	Lácteos	Tarjetas de crédito	Medicina de venta libre	Lácteos
2	Automóviles	Cigarrillos	Lácteos	Bebidas sin alcohol	Bebidas sin alcohol
3	Bebidas sin alcohol	Lácteos	Medicina de venta libre	Fast Food	Golosinas y alfajores
4	Cigarrillos	Automóviles	Bebidas sin alcohol	Tarjetas de crédito	Combustibles
5	Lácteos	Tarjetas de crédito	Bebidas con alcohol	Lácteos	Electrónica/ Electrodomésticos
6	Electrónica/ Electrodomésticos	Cigarrillos	Fast Food	Combustibles	Lácteos
7	Tarjetas de crédito	Fast Food	Combustibles	Cigarrillos	Aderezos
8	Alimentos	Bebidas sin alcohol	Combustibles	Cervezas	Automóviles
9	Electrónica/ Electrodomésticos	Automóviles	Servicios Públicos	Combustibles	Galletitas, panes y cereales
10	Electrónica/ Electrodomésticos	Electrónica/ Electrodomésticos/	Cigarrillos	Lácteos	Electrónica/ Electrodomésticos
11	Limpieza del hogar	Combustibles	Alimentos	Electrónica/ Electrodomésticos	Bebidas con alcohol
12	Bebidas con alcohol	Bebidas con alcohol	Hiper/Supermercados	Hiper/Supermercados	Indumentaria
13	Electrónica/ Electrodomésticos	Medicina de venta libre	Lácteos	Alimentos	Aceites
14	Medicina de venta libre	Combustibles	Automóviles	Perfumería, higiene y tocador	Aceites
15	Cigarrillos	Automóviles	Óptica, Foto y Video	Electrónica/ Electrodomésticos	Galletitas, panes y cereales
RUBROS	10 Rubros	10 Rubros	13 Rubros	12 Rubros	11 Rubros

Un análisis comparado de las 15 marcas más admiradas por rubro/sector nos permite destacar a modo de conclusiones:

- El número de rubros que rankean por edición dentro de las 15 marcas más admiradas varía, para el período considerado, entre un mínimo de 10 (ediciones de 1998 y 1999 y un máximo de 13 (2000).
- Tres son los rubros que han alcanzado en alguna edición la primera ubicación en el ranking:
 - Lácteos: 1998, 1999 y 2004
 - Tarjetas de Crédito: en el año 2000
 - Medicina de venta libre: en el 2001
- Tres han sido los rubros que han rankeado en la totalidad de las ediciones del

estudio dentro de las primeras 15 marcas:

- Lácteos
- Bebidas sin alcohol
- Bebidas con alcohol/Cervezas

• Veintidós son los sectores que se han posicionado con mayor ó menor continuidad dentro de las 15 primeras ubicaciones del ranking en ambas épocas del estudio (1998-2001 y 2004).

Estos rubros representan el perímetro histórico dentro del cual se encuentran las marcas más admiradas por los argentinos.

Rubro	Ediciones donde el rubro alcanza a rankear dentro de las 15 marcas más admiradas				
	'98	'99	'00	'01	'04
Lácteos	■	■	■	■	■
Bebidas sin alcohol	■	■	■	■	■
Automóviles	■	■	■	■	■
Cigarrillos	■	■	■	■	■
Electrónica/ Electrodomésticos	■	■	■	■	■
Tarjetas de crédito	■	■	■	■	■
Alimentos	■	■	■	■	■
Limpieza del hogar	■	■	■	■	■
Bebidas con alcohol	■	■	■	■	■
Medicina de venta libre	■	■	■	■	■
Fast Food	■	■	■	■	■
Combustibles	■	■	■	■	■
Servicios Públicos	■	■	■	■	■
Hiper/Super	■	■	■	■	■
Optica, Foto, Video	■	■	■	■	■
Cervezas	■	■	■	■	■

Cont. en pag. 43

Viene de pág. anterior

Rubro	Ediciones donde el rubro alcanza a rankear dentro de las 15 marcas más admiradas				
	'98	'99	'00	'01	'04
Perfumería, higiene y tocador					
Golosinas y alfajores					
Aderezos					
Galletitas, panes y cereales					
Indumentaria					
Aceites					

Del análisis de los resultados, es posible observar que cada rubro puede asumir dos estados:

- Un **comportamiento multimarcario**: cuando dos ó más marcas de una misma categoría rankean en una edición dentro de las 15 marcas más admiradas por los argentinos, o
- Un **comportamiento monomarcario**: cuando sólo una marca representa al rubro/sector

En este sentido, el análisis de las cinco ediciones del ránking permite identificar año tras año como ha ido variando la performance de cada rubro/sector:

Rubro	Las 15 marcas más admiradas según rubro				
	'98	'99	'00	'01	'04
Lácteos	La Serenísima SanCor	La Serenísima SanCor	La Serenísima SanCor	La Serenísima SanCor	La Serenísima SanCor
Bebidas sin alcohol	Coca Cola	Coca Cola	Coca Cola	Coca Cola	Coca Cola
Automóviles	Ford	Ford Peugeot Renault	Peugeot		Ford
Cigarrillos	Marlboro Jockey	Marlboro Jockey	Marlboro	Marlboro	

Cont. en pág. 44

Viene de pág. anterior

Electrónica/ Electrodomésticos	Philips Sony Aiwa General Electric	Sony Sony		Philips Sony	Philips Sony
Tarjetas de Crédito	Visa	Visa	Visa	Visa	
Alimentos	Arcor		Cocinero	Cocinero	
Limpieza del hogar	Ayudín				
Bebidas con alcohol	Quilmes	Quilmes	Quilmes		Quilmes
Medicina de venta libre	Bayaspirina	Bayaspirina	Bayaspirina	Bayaspirina	
Fast Food		McDonald's	McDonald's	McDonald's	
Combustibles		YPF Shell	YPF Shell	YPF Shell	YPF
Servicios Públicos			Telefónica		
Hiper/Super			Carrefour	Carrefour	
Optica, Foto, Video			Kodak		
Cervezas				Quilmes	
Perfumería, higiene y tocador				Axe	
Golosinas y alfajores					Arcor
Aderezos					Hellmann's
Galletitas, panes y cereales					Terrabusi Bagley
Indumentaria					Adidas
Aceites					Cocinero Natura

Practicando un análisis del comportamiento de cada rubro para el período 1998-2004 es posible aquí presentar los aspectos más destacables:

- **Lácteos:** ha sido el rubro que en tres de las cinco ediciones del estudio ha alcanzado la primera ubicación del ranking (1998, 1999 y 2004).

Es el único sector que en todo el período analizado adquiere un comportamiento multi-marcario entre las 15 marcas más admiradas por los argentinos, a través de la presencia de La Serenísima y SanCor.

- **Bebidas sin alcohol y Bebidas con alcohol/Cervezas:** dos rubros que rankean en las cinco ediciones de la investigación, desarrollando comportamientos mono-marcarios con Coca Cola y Quilmes.

En 2001, la presencia de Quilmes se produce al interior del rubro cervezas.

- **Automóviles:** sólo en 2001 este rubro no incluyó marcas entre las 15 más admiradas. Ford (en tres ocasiones), Peugeot (en dos oportunidades) y Renault (exclusivamente en el estudio de 1999) han sido las marcas que representaron al sector.

- **Cigarrillos:** el rubro experimenta una tendencia descendente a lo largo del período 1998-2004. En tanto logra un comportamiento multi-marcario en las primeras dos ediciones (a través de Marlboro y Jockey), efectúa una transición mono-marcaria en 2000 y 2001 (con Marlboro) para no incluir marcas del sector en el estudio 2004.

- **Electrónica/Electrodomésticos:** en tres ediciones (1998, 2001 y 2004), el sector logra una performance multi-marcaria a través de Philips, Sony, Aiwa y General Electric (sólo en 1998). En 1999, Sony será la única marca del rubro en rankear entre las 15 primeras, mientras que en el 2000 el sector no alcanzará a posicionar a ninguna de sus marcas en el Top 15.

- **Tarjetas de crédito:** con Visa como representante, el sector desarrollará un comportamiento mono-marcario durante el período 1998-2001. En la última edición del estudio, no logrará incluir marcas dentro de las 15 primeras. Durante 2000, logrará con Visa la 1ra. ubicación.

- **Medicina de venta libre:** este sector experimentará una performance similar a la lograda por el rubro de tarjetas de crédito. Poseerá una trayectoria mono-marcaria durante las cuatro primeras ediciones del ranking dentro del Top 15 y no rankeará en este selecto grupo durante el 2004. Durante 2001, alcanzará con Bayaspirina la 1ra. ubicación.

- **Alimentos:** presente en tres de las cinco ediciones (1998, 2000 y 2001) en el Top 15. Cocinero (en 2000 y 2001) y Arcor (en 1998) serán las dos marcas del sector.

- **Limpieza del hogar; Servicios Públicos; Optica, Foto y Video; Perfumería, Higiene y Tocado; Golosinas y Alfajores; Aderezos; Galletitas, Panes y Cereales; Indumentaria y Aceites:** rubros que sólo incluirán marcas dentro de las 15 primeras en una de las ediciones del ranking. Únicamente los sectores de "Galletitas,

panes y cereales” y “Aceites” registrarán un comportamiento multi-marcario.

- **Fast Food:** sólo McDonald’s alcanzará a representar el rubro dentro del Top 15 durante 1999, 2000 y 2001.

- **Combustibles:** un sector con trayectoria ascendente para el período. Mientras en 1998 no alcanza a incluir marcas en el Top 15, durante las siguientes tres ediciones del estudio desarrollará una performance multi-marcaria con YPF y Shell. En el 2004, observará un comportamiento mono-marcario con YPF en el 4to. lugar del ránking.

- **Hiper/Supermercados:** presente en el Top 15 únicamente en las ediciones de 2000 y 2001 con Carrefour como representante.

A modo de síntesis de la performance de los rubros de marcas que se incluyen dentro del Top 15 del estudio, elaboramos un cuadro que para cada sector indica las ediciones donde éste se ha comportado como mono-marca (una sola marca del sector rankea dentro de las primeras 15), multi-marca o no ha rankeado.

Rubro	Las 15 marcas más admiradas según rubro Comportamiento de cada sector: monomarca o multimarca				
	'98	'99	'00	'01	'04
Lácteos	MULTIMARCA	MULTIMARCA	MULTIMARCA	MULTIMARCA	MULTIMARCA
Bebidas sin alcohol	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA
Automóviles	MONOMARCA	MULTIMARCA	MONOMARCA		MONOMARCA
Cigarrillos	MULTIMARCA	MULTIMARCA	MONOMARCA	MULTIMARCA	MULTIMARCA
Electrónica/ Electrodomésticos	MULTIMARCA	MONOMARCA		MULTIMARCA	MULTIMARCA
Tarjetas de crédito	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	
Alimentos	MONOMARCA		MONOMARCA	MONOMARCA	
Limpieza del hogar	MONOMARCA				
Bebidas con alcohol	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA		MONOMARCA
Medicina de venta libre	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	
Fast Food		MONOMARCA	MONOMARCA	MONOMARCA	

Rubro	Las 15 marcas más admiradas según rubro Comportamiento de cada sector: <u>monomarca o multimarca</u>				
	'98	'99	'00	'01	'04
Combustibles		MULTIMARCA	MULTIMARCA	MULTIMARCA	MONOMARCA
Servicios Públicos			MONOMARCA		
Hiper/Super			MONOMARCA	MONOMARCA	
Optica, Foto, Video			MONOMARCA		
Cervezas				MONOMARCA	
Perfumería, higiene y tocador				MONOMARCA	
Golosinas, y alfajores					MONOMARCA
Aderezos					MONOMARCA
Galletitas, panes y cereales					MULTIMARCA
Indumentaria					MONOMARCA
Aceites					MULTIMARCA

c. Análisis por origen de las 15 marcas más admiradas (1998-2004)

RANKING DE IMAGEN DE MARCAS Evolución de las 15 marcas más admiradas por origen EDICION DELESTUDIO					
Ubicación	1998	1999	2000	2001	2004
1	NACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL
2	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL
3	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL
4	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL
5	NACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
6	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
7	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL
8	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
9	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
10	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
11	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL

RANKING DE IMAGEN DE MARCAS					
Evolución de las 15 marcas más admiradas pororigen					
EDICION DELESTUDIO					
Ubicación	1998	'1999	2000	2001	2004
12	NACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL
13	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
14	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL
15	NACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL
NACIONAL	40.0%	33.3%	33.3%	33.3%	60.0%
INTERNAC.	60.0%	66.6%	66.6%	66.6%	40.0%

A través de las cinco ediciones del ranking de imagen de marcas, la distribución de las 15 primeras marcas según origen ha variado.

Durante el período 1998-2001, se estableció una supremacía de las marcas internacionales sobre las nacionales:

Las 15 marcas más admiradas				
Distribución de las marcas según origen				
ORIGEN	'98	'99	'00	'01
Nacional	40.0%	33.3%	33.3%	33.3%
Internacional	60.0%	66.6%	66.6%	66.6%

Sin embargo, y considerando estas cuatro ediciones iniciales, resulta destacable mencionar que en tres de ellas la marca más admirada ha sido de origen nacional. Nos estamos refiriendo a La Serenísima (primera en las ediciones 1998 y 1999) y Bayaspirina (2001).

En 2004, la tendencia se revierte. Por vez primera en la historia del estudio, el 60% de las 15 marcas más admiradas por los argentinos poseen un origen local. Se incluyen aquí las nueve marcas destacadas por el público:

- La Serenísima
- Arcor
- YPF
- SanCor
- Terrabusi
- Quilmes
- Cocinero
- Natura
- Bagley

VI. Conclusiones

El presente artículo constituye un documento de trabajo elaborado por la Maestría para la asignatura Teorías de la Opinión Pública.

El material constituye un valor agregado para los profesionales de investigación de mercados, egresados y alumnos de la Maestría en Investigación de Mercados, Medios y Opinión de UCES, al desarrollar los lineamientos técnico-metodológicos del modelo de medición de la imagen de las marcas más admiradas por los argentinos diseñado por CEOP y cuyos resultados se publican todos los años en el Suplemento Económico del diario Clarín.

De la lectura de los resultados de las cinco primeras ediciones del estudio (período 1998-2004) es posible incluir aquí una serie de conclusiones y aspectos destacables:

1ro.- Cuatro son las marcas que rankean en todas las ediciones de la investigación dentro de las 15 marcas más admiradas:

- La Serenísima
- Quilmes
- SanCor
- Coca Cola

2do.- La Serenísima ha sido la marca que en mayores oportunidades ha alcanzado la primera ubicación del ranking: estudios de 1998, 1999 y 2004.

3ro.- Visa (en el 2000) y Bayaspirina (2001) son las otras marcas que han logrado el primer puesto del ranking.

4to.- Tres rubros logran rankear en todas las ediciones del estudio dentro del Top 15 de marcas admiradas:

- Lácteos
- Bebidas sin alcohol
- Bebidas con alcohol/Cervezas

5to.- Un total de veintidós rubros/sectores han logrado incorporar sus marcas dentro del Top 15 durante el período 1998-2004, experimentando comportamientos mono-marcarios (una sola marca del sector se incluye dentro del Top 15) ó multi-marcarios en las distintas ediciones:

- | | |
|---------------------------------|-----------------------|
| • Lácteos | • Bebidas sin alcohol |
| • Automóviles | • Cigarrillos |
| • Electrónica/Electrodomésticos | • Tarjetas de crédito |

- Alimentos
- Bebidas con alcohol
- Fast Food
- Servicios Públicos
- Optica, Foto y videos
- Perfumería, higiene y tocador
- Aderezos
- Indumentaria
- Limpieza del hogar
- Medicina de venta libre
- Combustibles
- Hiper/Supermercados
- Cervezas
- Golosinas y alfajores
- Galletitas, panes y cereales
- Aceites

6to.- Durante las cuatro primeras ediciones del estudio y dentro del Top 15, las marcas de origen internacional han superado en número a las locales. Esta tendencia se ha revertido en el 2004, cuando nueve de las quince marcas más admiradas por los argentinos (60%) poseen un origen nacional.

7mo.- En términos metodológicos, es posible establecer dos épocas históricas del estudio, donde la transformación fundamental se produjo en la extensión del mix de atributos considerado de la imagen de la marca:

- **Primera época (1998-2001):** la imagen de la marca es medida a través de un mix de atributos que ha variado entre un mínimo de cinco y un máximo de ocho según el año.

- **Segunda época (2004):** la imagen de la marca es medida con un mix de tres atributos:

- Calidad
- Trayectoria
- Adaptación a los tiempos que corren

Durante ambas etapas históricas de este modelo, el target de entrevistados, las técnicas de recolección de los datos así como también el alcance geográfico y dimensión de la muestra de entrevistados han permanecido prácticamente sin modificaciones.

Bibliografía

BACMAN, R. y PEÑA, G.D., "La medición de la imagen de prestigio de las empresas entre ejecutivos. Análisis del período 1995-2002", *Revista Científica de UCES*, Volumen VIII (Otoño 2004), Número 1, páginas 22 a 45.

BLACKETT, Tom y BOAD, Bob, *Co-Branding. La ciencia de la alianza*, Sao Paulo, Prentice-Hall, 2001.

CHAVES, N. y BELLUCCIAR., *La marca corporativa. Gestión y diseño de símbolos y logotipos*, Buenos Aires, Paidós Estudios de Comunicación, 2003.

DUBOIS, B. y ROVIRA CELMA A., *Comportamiento del Consumidor. Comprendiendo al consumidor*, Madrid, Prentice-Hall, 2da. Edición, 1998.

KOSACOFF, B, FORTEZA J., BARBERO María I. y STENGEL E.A., *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*, Bogotá, McGraw-Hill, 2001.

ORTEGAMARTINEZ E. (comp), *Manual de Investigación Comercial*, Madrid, Ediciones Pirámide, 1998.

PENDERGRAST, M., *Dios, Patria y Coca Cola*, Buenos Aires, Javier Vergara Editor, 1998.

SAPOROSI, G., *El Ajedrez aplicado a los negocios*, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2003.

SOLER, Pere, *La investigación cualitativa en marketing y publicidad*, Madrid, Paidós, 1997.

WEILBACHER, W. M., *El marketing de la marca*, Barcelona, Granica, 1999.

**Anexo: Las 50 marcas más admiradas.
Ediciones 1998, 1999, 2000, 2001 y 2004**

Ránking 2004 de marcas más admiradas

UBICACION 2004	UBICACION 2001	MARCA	RUBRO	PUNTAJE
1	5	La Serenísima	Lácteos	87.97
2	2	Coca - Cola	Bebidas sin alcohol	86.13
3	35	Arcor	Golosinas y alfajores	81.17
4	6	YPF	Combustibles	80.07
5	11	Philips	Electrónica y electrodomésticos	79.57
6	10	SanCor	Lácteos	78.14
7	108	Hellmann's	Aderezos	76.34
8	21	Ford	Automóviles	76.17
9	50	Terrabusi	Galletitas, panes y cereales	74.89
10	15	Sony	Electrónica y electrodomésticos	74.45
11	8	Quilmes	Bebidas alcohólicas	70.92
12	53	Adidas	Indumentaria	69.67
13	13	Cocinero	Aceites	69.53
14	74	Natura	Aceites	69.06
15	90	Bagley	Galletitas, panes y cereales	68.98
16	92	Paladini	Congelados, carnes, fiambres y embutidos	68.88
17	182	La Campagnola	Productos en conserva y dulces	68.84
18	4	Visa	Tarjetas de crédito	68.59
19	9	Shell	Combustibles	68.24
20	16	Ala	Artículos de limpieza para el hogar	67.83
21	27	Peugeot	Automóviles	67.74
22	1	Bayaspirina	Medicamentos de venta libre	67.26
23	19	Ayudín	Artículos de limpieza para el hogar	67.04
24	7	Marlboro	Cigarrillos	64.08
25	107	Personal	Servicios de telefonía celular	63.51
26	67	Nike	Indumentaria	62.69
27	*	CTI	Servicios de telefonía celular	62.64
28	40	Renault	Automóviles	61.82
29	169	Banco Nación	Bancos	60.21
30	*	Favorita	Harinas, pastas y arroces	59.49
31	*	Sheraton	Hotelería	59.16
32	*	Alto Palermo	Shoppings	58.56
33	116	Unifón	Servicios de telefonía celular	58.50
34	100	Fargo	Galletitas, panes y cereales	58.31
35	104	Blancaflor	Harinas, pastas y arroces	57.95
36	137	Molinos	Harinas, pastas y arroces	57.30
37	*	Diario Clarín	Medios de comunicación	56.69
38	66	Aerolíneas Argentinas	Líneas Aéreas	55.19
39	25	Mastercard	Tarjetas de crédito	55.06
40	94	Arroz Gallo	Harinas, pastas y arroces	54.96
41	96	Dove	Artículos de tocador, cosmética y cuidado personal	54.89
42	*	Hewlett Packard	Computación e informática	54.24
43	12	Carrefour	Supermercados	54.21
44	29	Mercedes Benz	Automóviles	53.92
45	70	Chevrolet	Automóviles	53.89
46	55	Lux	Artículos de tocador, cosmética y cuidado personal	53.57
47	*	OSDE	Medicina Prepaga	53.25
48	*	Volkswagen	Automóviles	52.92
49	87	Movicom	Servicios de telefonía celular	51.94
50	20	Avon	Artículos de tocador, cosmética y cuidado personal	51.69

Ránking 2001 de marcas más admiradas

UBICACION 2001	UBICACION 2000	MARCA	RUBRO	PUNTAJE
1	3	Bayaspirina	laboratorios	77,45
2	4	Coca cola	bebidas sin alcohol	77,42
3	6	Mc. Donald's	fast food	70,03
4	1	Visa	tarjetas de credito	69,05
5	2	La Serenísima	alimentos	68,49
6	7	YPF	estaciones de servicio	66,18
7	10	Marlboro	cigarrillos	66,16
8	5	Quilmes	cervezas	60,06
9	8	Shell	estaciones de servicio	53,45
10	13	SanCor	alimentos	53,12
11	24	Philips	electronica/electrodom.	49,81
12	12	Carrefour	hiper-supermercados	48,22
13	11	Cocinero	alimentos	47,46
14	36	Axe	perfumeria, higiene y tocador	43,37
15	17	Sony	electrodomesticos / electrónica	42,70
16	32	Ala	limpieza	38,22
17	9	Telefónica	servicios	36,90
18	15	Kodak	optica, foto y video	36,74
19	31	Ayudín	limpieza	36,65
20	38	Avon	perfumería, higiene y tocador	35,76
21	18	Ford	automóviles	35,03
22	22	Esso	estaciones de servicio	31,47
23	30	Rexona	perfumería, higiene y tocador	30,35
24	37	BBVA Banco Francés	bancos	28,59
25	21	Mastercard	tarjetas de credito	28,06
26	28	Seven Up	bebidas sin alcohol	28,00
27	14	Peugeot	automoviles	27,66
28	42	Pepsi Cola	bebidas sin alcohol	27,61
29	41	Mercedes Benz	automoviles	27,05
30	23	American Express	tarjetas de credito	26,85
31	47	Telecom	servicios	26,77
32	16	VW	automoviles	26,74
33	69	Siembra	afjp	26,49
34	48	Edenor	servicios	26,42
35	20	Arcor	alimentos	26,19
36	39	BankBoston	bancos	26,18
37	33	Skip	limpieza	25,79
38	19	Citibank	bancos	25,40
39	*	Gillette	perfumeria, higiene y tocador	24,70
40	25	Renault	automóviles	24,61
41	76	Orígenes	afjp	23,63
42	71	Camel	cigarrillos	23,16
43	45	Brahma	cervezas	23,10
44	98	Máxima	afjp	22,88
45	83	Consolidar	afjp	22,85
46	54	La Caja	compañías de seguro	22,82
47	63	Sedal	perfumeria, higiene y tocador	22,71
48	82	Chandon	otras bebidas con alcohol	22,07

R anking 2000 de marcas más admiradas

UBICACION 2000	UBICACION 1999	MARCA	RUBRO	PUNTAJE
1	5	Visa	tarjetas de credito	75,7
2	1	La Serenísima	alimentos	42,4
3	13	Bayaspirina	medicina de venta libre	42,0
4	8	Coca Cola	bebidas sin alcohol	41,0
5	12	Quilmes	bebidas con alcohol	41,0
6	7	Mc Donald's	fast food	40,9
7	11	Repsol YPF	estaciones de servicio	40,6
8	14	Shell	estaciones de servicio	39,6
9	45	Telefónica	servicios	36,5
10	2	Marlboro	cigarrillos	36,3
11	30	Cocinero	alimentos	36,3
12	23	Carrefour	hiper-supermercados	36,0
13	3	SanCor	alimentos	35,9
14	9	Peugeot	automoviles	35,6
15	20	Kodak	optica, foto y video	35,5
16	24	Volkswagen	automoviles	35,2
17	10	Sony	electronica/electrodom.	35,2
18	4	Ford	automoviles	35,1
19	19	Citibank	bancos	34,8
20	16	Arcor	alimentos	34,6
21	17	Mastercard	tarjetas de credito	34,6
22	26	Esso	estaciones de servicio	34,5
23	42	American Express	tarjetas de credito	34,4
24	22	Philips	electrónica/electrodom.	34,3
25	15	Renault	automoviles	34,2
26	6	Jockey Club	cigarrillos	33,9
27	37	Burger King	fast food	33,8
28	18	Seven Up	bebidas sin alcohol	33,7
29	48	Adidas	indumentaria/vestimenta	33,7
30	31	Rexona	perfumeria, higiene y tocador	33,6
31	50	Ayudín	limpieza	33,5
32	51	Ala	limpieza	33,5
33	69	Skip	limpieza	33,3
34	55	Chevrolet	automoviles	33,2
35	*	Aiwa	electrónica/electrodom.	33,1
36	67	Axe	perfumeria, higiene y tocador	33,0
37	115	BBV-Banco Frances	bancos	33,0
38	104	Avon	perfumeria, higiene y tocador	32,9
39	93	Bank Boston	bancos	32,9
40	54	Jumbo	hiper-supermercados	32,8
41	40	Mercedes Benz	automoviles	32,7
42	34	Pepsi Cola	bebidas sin alcohol	32,7
43	64	American Airlines	lineas aereas	32,4
44	57	Fiat	automoviles	32,3
45	*	Brahma	bebidas con alcohol	31,9
46	91	Budweisser	bebidas con alcohol	31,7
47	47	Telecom	servicios	31,7
48	110	Edenor	servicios	31,5
49	60	HSBC	bancos	31,5
50	117	Geniol	medicina de venta libre	31,5

Ránking 1999 de marcas más admiradas

UBICACION 1999	UBICACION 1998	MARCA	RUBRO	PUNTAJE
1	1	La Serenísima	alimentos	90.95
2	4	Marlboro	cigarrillos	83.94
3	5	SanCor	alimentos	83.15
4	2	Ford	automóviles	81.62
5	7	Visa	tarjetas de crédito	78.36
6	15	Jockey	cigarrillos	78.06
7	17	Mc Donald's	fast food	77.36
8	3	Coca Cola	bebidas sin alcohol	76.39
9	22	Peugeot	automóviles	76.14
10	9	Sony	electrónica / electrodom.	75.72
11	18	YPF	estaciones de servicio	75.60
12	12	Quilmes	bebidas con alcohol	74.25
13	14	Bayaspirina	medicina de venta libre	74.10
14	26	Shell	estaciones de servicio	73.89
15	20	Renault	automóviles	73.12
16	8	Arcor	alimentos	72.60
17	23	Mastercard	tarjetas de crédito	71.97
18	30	Seven Up	bebidas sin alcohol	70.91
19	39	Citibank	bancos	70.66
20	45	Kodak	óptica/ foto y video	69.68
21	43	Aerolíneas	líneas aéreas	69.59
22	6	Philips	electrónica / electrodom.	69.22
23	21	Carrefour	hiper y supermercado	68.76
24	99	VW	automóviles	67.83
25	42	Banco Provincia	bancos	67.59
26	29	Esso	estaciones de servicio	67.52
27	51	Coto	hiper y supermercado	67.25
28	41	Norte	hiper y supermercado	64.48
29	51	Lux	perfumería/higiene y tocador	63.75
30	36	Cocinero	alimentos	63.56
31	60	Rexona	perfumería/higiene y tocador	63.42
32	46	Correo Argentino	servicios	63.40
33	56	Palmolive	perfumería/higiene y tocador	63.06
34	27	Pepsi Cola	bebidas sin alcohol	62.91
35	80	Hellmans	alimentos	61.69
36	*	Villavicencio	bebidas sin alcohol	61.67
37	69	Burger King	fast food	61.60
38	73	Camel	cigarrillos	61.58
39	78	Banco Nación	bancos	61.31
40	19	Mercedes Benz	automóviles	61.05
41	32	Terrabusi	alimentos	60.96
42	33	American Express	tarjetas de crédito	59.84
43	*	Dove	perfumería/higiene y tocador	59.40
44	81	BMW	automóviles	59.01
45	50	Telefónica	servicios	59.01
46	63	Río	bancos	58.38
47	38	Telecom	servicios	57.96
48	82	Adidas	indumentaria	57.74
49	84	Gillette	perfumería/higiene y tocador	57.37
50	11	Ayudín	limpieza	57.06

Ránking 1998 de marcas más admiradas

UBICACION	MARCA	RUBRO	PUNTAJE
1	La Serenísima	alimentos	85,00
2	Ford	automóviles	83,24
3	Coca Cola	bebidas sin alcohol	83,02
4	Marlboro	cigarrillos	81,82
5	SanCor	alimentos	81,66
6	Philips	electrónica / electrodom.	79,89
7	Visa	tarjetas de crédito	78,16
8	Arcor	alimentos	78,11
9	Sony	electrónica / electrodom.	78,04
10	Aiwa	electrónica / electrodom.	77,18
11	Ayudín	limpieza	77,16
12	Quilmes	bebidas alcohol	76,13
13	General Electric	electrónica / electrodom.	75,60
14	Bayaspirina	medicina de venta libre	75,13
15	Jockey	cigarrillos	74,51
16	Fargo	alimentos	74,51
17	Mc Donald's	fast food	74,24
18	YPF	estaciones de servicio	74,07
19	Mercedes Benz	automóviles	73,94
20	Renault	automóviles	73,47
21	Carrefour	hiper y supermercado	73,33
22	Peugeot	automóviles	73,25
23	Mastercard	tarjetas de crédito	72,72
24	Panasonic	electrónica / electrodom.	72,20
25	JVC	electrónica / electrodom.	71,98
26	Shell	estaciones de servicio	71,94
27	Pepsi Cola	bebidas sin alcohol	71,92
28	Chevrolet	automóviles	71,63
29	Esso	estaciones de servicio	71,52
30	Seven Up	bebidas sin alcohol	71,39
31	CIF	limpieza	71,33
32	Terrabusi	alimentos	71,24
33	American Express	tarjetas de crédito	71,14
34	Fiat	automóviles	71,01
35	Boston	bancos	70,44
36	Cocinero	alimentos	70,30
37	Ala	limpieza	70,04
38	Telecom	servicios	70,00
39	Citibank	bancos	69,79
40	La Campagnola	alimentos	69,62
41	Norte	hiper y supermercado	69,44
42	Banco Provincia de Bs.As.	bancos	69,14
43	Aerolíneas	líneas aéreas	68,65
44	Bagley	alimentos	68,51
45	Kodak	optica/ foto y video	68,05
46	Correo Argentino	servicios	67,40
47	Galicia	bancos	67,25
48	Aceite Natura	alimentos	67,10
49	IBM	computación	66,74
50	Telefónica	servicios	66,62

Marketing Cultural y Responsabilidad Social Empresaria

Marximiliano Bongiovanni

La comunicación institucional es definida por Pascale Weil¹ como “un discurso que no está directamente destinado a vender un producto, en oposición a la comunicación publicitaria de los productos y marcas” (WEIL, 1992: 21). En función de este paradigma las empresas se convierten en sujetos emisores.

Pascale Weil asegura que “la empresa, tradicionalmente, encerrada en el silencio de la producción, se ha desembarazado de los aspectos secundarios. Ha tomado la palabra, se ha erigido en animadora y ha cambiado de legitimidad: ‘de’ status ‘de empresa-productora, se ha convertido en empresa-emisora” (WEIL, 1992: 21): Las instituciones, sobre todo, las empresas se presentaban como un “sujeto que concibe una idea, cuya materialización es la producción” (WEIL, 1992: 25).

En el planteo de la pensadora francesa, existen cinco argumentos para que surja la necesidad de informar en las empresas:

1. Productos y servicios cada vez más similares;
2. Saturación en la oferta de productos/servicios;
3. Obsolescencia de los productos/servicios cada vez más rápida;
4. Saturación comunicativa;
5. Públicos exigentes y capacitados.

La empresa-emisora necesita legitimar su actividad en las comunidades donde actúa. Al tomar la palabra, la empresa es vista como un sujeto social: “Las corporaciones modernas juegan un rol crucial en el seno de las democracias contemporáneas. En consecuencia, su grado de responsabilidad frente a sus diferentes actores sociales afectados por sus actividades ha suscitado una gran controversia”(ROITSTEIN,

¹ Weil, Pascale, *La Comunicación Global. Comunicación institucional y de gestión*, Barcelona, Paidós, 1992.

2003; 5). Siguiendo en esta línea, un estudio de IDEA² asegura que quedaron atrás los días en que “las empresas gestionaban sus operaciones a la sombra del resto de la sociedad” (ROITSTEIN, 2003:6).

Según un estudio de Ethos, se muestra que el 39% de los consumidores brasileños piensan que las grandes empresas deben –además de concentrarse en el lucro– pagar los impuestos, crear empleos y cumplir con las leyes, contribuyendo así a establecer patrones éticos más elevados y ayudando activamente a construir una sociedad mejor (GRAJEW, 2002). En nuestro país, la tendencia se mantiene: según un estudio de la Consultora Decisión, el 96% de los ciudadanos se manifiesta a favor de que las empresas desarrollen acciones de responsabilidad social. Más de la mitad (53%) de los consumidores argentinos aseguran que están dispuestos a modificar sus hábitos de consumo, al punto de considerar la posibilidad de pagar más por productos o servicios de empresas socialmente responsables (DECISION, 2002: 8).

Una consecuencia natural de este nuevo rol de las empresas es que el contrato económico (generación de empleos y pago de impuestos) quedó limitado e insuficiente en lo que respecta a la satisfacción de las expectativas de la sociedad. Es decir, la sociedad civil no solo exige que las empresas cumplan con los contratos formales, sino que además se involucren en temáticas sociales. El estudio de Decisión afirma que el 65% de los consumidores considera que el Estado no es el único actor responsable en materia social (DECISION, 2002:7).

Hoy, donde los consumidores (86%) valoran como importante que las empresas tengan un comportamiento socialmente responsable y después de los escándalos de Enron³, por ejemplo, surge la necesidad de discutir y definir la idea de la Responsabilidad Social Empresaria.

El concepto de Responsabilidad Social, afirma Amado Suárez⁴, en su concepción moderna “alude a una especie de contrato entre la empresa y la sociedad de mutuas obligaciones y sendos beneficios, y que se difunde a los diferentes públicos a través de un instrumento de relaciones públicas denominado “balance social” (AMADO SUAREZ, 2002).

² Roitstein Florencia, “La responsabilidad social en la Argentina”, Buenos Aires, IDEA, 2003.

³ Ejecutivos de Enron fraguaron estados contables para aumentar la valuación de las acciones de la empresa en la Bolsa, para obtener beneficios personales. Esta maniobra generó que el valor de las acciones de Enron llegara a los US\$ 85 a mediados de 2000. Durante esta etapa, empleados de la empresa invirtieron sus ahorros y jubilaciones en acciones de la empresa. A mediados del 2001, las acciones comenzaron a caer, hasta que la empresa declaró su quiebra. Miles de empleados y accionistas perdieron todas sus inversiones. Este caso es mencionado por algunos analistas como el mayor fraude de la historia de Estados Unidos. Recordemos que Enron estuvo entre la lista de las mejores empresas para trabajar, durante 3 años consecutivos. En el 2000 recibió 6 premios ambientales.

⁴ Amado Suárez, Adriana, “La Dimensión Política de la Comunicación Corporativa”, Univ. Nac. De Córdoba, VI Jornadas Nacionales de Investigadores en Comunicación, Ponencia, octubre de 2002.

Definimos a la Responsabilidad Social Empresaria como “el vínculo que cada empresa establece y cultiva con sus públicos con el fin de generar vínculos sociales que favorezcan la competitividad y el negocio a largo plazo al mismo tiempo que contribuye a mejorar en forma sustentable las condiciones de vida de la sociedad” (ROITSTEIN, 2003: 27). Pastor Barracho y Fortes Félix⁵ aseguran que la responsabilidad social empresaria “*compreende o conjunto de políticas, práticas, rotinas e programas que integram o negócio de uma empresa que, facilitando e estimulando o diálogo e a participação entre os atores, procuram corresponder às expectativas de clientes, consumidores, acionistas, fornecedores, concorrentes, parceiros, trabalhadores, governo, comunidade, público e meio ambiente em relação a ela*” (PASTOR BARRACHO y FORTES FELIX, 2002:11).

Según el estudio de Roitstein, donde se analizan las acciones de RSE de empresas que operan en la Argentina (de capitales extranjeros y capitales nacionales), todas las empresas consultadas demuestran un amplio conocimiento sobre el tema: “Las definiciones presentadas por los entrevistados demostraron claridad conceptual y fuerte alineación entre los conceptos y las prácticas llevadas a cabo por la propia empresa” (ROITSTEIN: 2003; 9).

En relación a las áreas temáticas donde se desarrollan estas acciones de RSE, el informe dice: “El eje recurrente por excelencia es la educación en su sentido más amplio. La justificación para la elección de este eje de trabajo está típicamente relacionada con el hecho de que la educación es visualizada como el instrumento por excelencia para el desarrollo a futuro, tanto del individuo como de la comunidad. En segundo término, se identifica el eje sanitario, pero en este caso las acciones están asociadas a la donación de materiales o instrumentos y a la construcción edilicia de instalaciones sanitarias” (ROITSTEIN, 2003:17). El estudio de Decisión afirma que:

- el 84% de los consumidores argentinos están de acuerdo con que las empresas encaren acciones de responsabilidad social tendientes a asegurar la salud y la seguridad de los empleados.
- el 57% apoya la protección del medio ambiente:
- el 41%, las inversiones en cuestiones sociales.
- el 6% apoya las acciones en las áreas artísticas y culturales.

En síntesis, las empresas socialmente responsables deben cumplir las obligacio-

⁵ Pastor Baracho, Maria A. y Fortes Félix, Luiz Fernando, “Responsabilidade Social e Marketing Cultural”, Cadernos do CEHC, Série Cultura, Número 8, Belo Horizonte, Noviembre de 2002.

nes de su actividad económica y además respetar el capital humano, el medio ambiente, la comunidad, el sector público y los distintos agentes sociales que intervienen en la comunidad.

Marketing Cultural

La saturación publicitaria y las restricciones legales de algunos sectores –cigarrillos, alcohol, por ejemplo- hacen que las empresas busquen caminos alternativos de comunicación. Joan Costa argumenta que los medios de comunicación están saturados de publicidad. Esta situación, dice, lleva “a forzar el ingenio creativo y a la fascinación por las nuevas posibilidades técnicas” (COSTA, 2001:62). Además, en este escenario donde las empresas deben legitimarse frente a la comunidad y donde todas las instituciones se convirtieron en emisores, surge la necesidad de diferenciación y la creación de nuevos canales de comunicación.

El *Marketing cultural* está dentro de estas nuevas formas de comunicación con que cuenta la empresa para dar a conocer su proyecto vital y su compromiso social.

Entendemos al *marketing cultural* como un conjunto de recursos de *marketing*⁶ que permiten proteger la imagen de una empresa⁷ o entidad a través de acciones culturales. La imagen institucional no es un recurso a corto plazo para lograr aumentar las ventas sino que es una representación pública que hacen los públicos, perdura en más allá de los productos y servicios. En última instancia, la imagen es la lectura que hacen los públicos de la empresa; la forma en que es percibida. El *marketing cultural* colabora en la generación de imagen en los públicos. Ayuda en que los públicos perciban a la empresa como un sujeto socialmente responsable. Así, el *marketing cultural* se convierte en el conjunto de actividades basadas en eventos culturales o productos artísticos que tienen el objetivo de crear o mantener una imagen favorable en la empresa que apoyo ese hecho cultural.

Es decir, el *marketing cultural* es un conjunto diversificado de acciones, estrategias y productos con el objetivo de estimular la producción cultural o difundir cultural y colabora en el proceso de formación de imagen de la empresa.

⁶ “El *marketing* es una concepción por la cual una empresa empieza por identificar las necesidades de sus clientes con el objetivo de satisfacerlas, mediante la entrega de un producto (bien o servicio) que pueda ser adquirido en el momento adecuado y en un lugar preciso a un precio aceptable” (AMADO SUÁREZ, CASTRO ZUÑEDA, 1999:207).

⁷ Para definir el concepto, tomaremos la idea de Joan Costa: “La imagen de empresa es un efecto de causas diversas: percepciones, inducciones y deducciones, proyecciones, experiencias, sensaciones, emociones y vivencias de los individuos, que de un modo u otro –directa o indirectamente- son *asociadas entre sí* (lo que genera el significado de la imagen) y *con la empresa*, que es su elemento inductor y capitalizador” (COSTA, 2001:58).

Además de ser una nueva herramienta, Pastor Barracho y Fortes Félix enumeran cinco razones que tienen las empresas para volcarse a realizar acciones de marketing cultural:

1. *Humaniza los negocios*: la cultura es sinónimo de humanidad.

2. *Demuestra compromiso social*: la empresa necesita desarrollar sus negocios dentro de una comunidad que la acepte. A través de su palabra la empresa se ha vuelto un agente político. En tanto tal, tiene compromisos sociales.

3. *Desarrollar una imagen de empresa interesada por las cuestiones de la sociedad*. El estudio de IDEA afirma: “La gran mayoría de los entrevistados presentó a la RSE como los atributos a desarrollar en la construcción de la imagen (...) con el propósito de hacerla más competitiva y con mayor legitimidad social” (ROINSTEIN, 2003:10). Desde el punto de vista de los consumidores, la RSE aparece como un componente muy importante (30%) en los atributos que forman la imagen de las empresas, según el estudio de Decisión.

4. *Inyectar valores culturales a su imagen*.

5. *Diferenciar su mensaje del resto de los mensajes*.

Las empresas al encarar acciones de *marketing cultural* están cumpliendo con los siguientes objetivos:

1. *Mostrar compromiso social*: el informe de IDEA muestra cómo la mayoría de los entrevistados, consideran que las acciones de RSE como un “nuevo paradigma comunicacional, donde la empresa para desarrollar una competitividad que se sustente en el largo plazo, necesita estar dotada, más allá del producto específico que produce o del servicio que presta, de una fuerte legitimidad social con la cual se presenta e interactúa con la sociedad” (ROINSTEIN, 2003:13).

2. *Generar espacios de comunicación poco difundido*.

3. *Agregar valor a la identidad de la institución*. Entendemos por identidad institucional a aquellos atributos que utiliza para presentarse. Según Costa, “la identidad es el ADN de la empresa, los cromosomas de su génesis (...) se define de inmediato por dos parámetros: lo que la empresa es y lo que hace” (COSTA, 2001:214). A partir de aquí, que una empresa asocie su nombre (el primer rasgo de la identidad) a un hecho cultural, hace que sus valores identificatorios tomen atributos de identificación de ese hecho cultural.

Pastor Barracho y Félix aseguran que existen dos políticas básicas dentro de las acciones que pueden encarar una empresa dentro del marco del *marketing cultural*. La primera tiene que con que la empresa tome a la cultura como objeto de una política social. El acento de este tipo de acciones está puesto en reducir la exclusión de

los marginados. Es decir, la cultura se convierte en una política de inclusión social.

La otra política, en cambio, se asocia con acciones culturales identificadas con las estrategias clásicas del *marketing cultural*: están ligadas a acciones de patrocinio, casi exclusivamente. Estas pueden ser vistas como acciones de Responsabilidad Social Empresaria, ya que contribuyen a la mejora de la calidad de vida de la sociedad.

Dentro del grupo de las acciones clásicas del *marketing cultural* podemos identificar acciones de mecenazgo, de patrocinio. Las primeras tienen que ver con el mecenazgo cultural tradicional. Éste implica, simplemente, una transferencia de fondos. Cualquier estudio que hable sobre el *Marketing Cultural*, debe hacer una mención al mecenazgo: entre mediados del año 30 A.C. y 10 D.C., Mecenas fue nombrado ministro del imperio romano. Mecenas inició una fuerte política de acercamiento hacia los artistas e intelectuales de la época. La estrategia fue sencilla: desde el gobierno proteger a los artistas e intelectuales. Durante el imperio de Cayo Augusto, Mecenas fue reconocido como “el protector de las artes”.

El pensamiento de Mecenas queda intacto, hasta el siglo XV. En el renacimiento europeo, las familias ricas apoyaron y protegieron a grandes artistas. Más tarde, durante el siglo XX, en los Estados Unidos, sucedió algo similar: las familias poderosas y descendientes de los colonos desearon tener una producción artística propia, norteamericana. Para lograr el objetivo, comenzaron a apoyar económicamente a los grandes artistas de la época.

La segunda modalidad tiene que ver con el patrocinio en la forma más clásica: relación comercial entre un suministrador de recursos y un proyecto cultural. Tiene como final la difusión de forma masiva del proyecto y de la empresa. El patrocinio es una relación exclusivamente de intercambio. Consiste en la provisión de asistencia financiera o de cualquier tipo por parte de una empresa o persona física a un artista o gestor cultural. El objetivo que se persigue es lograr difusión y cumplir con las metas comerciales propuestas. El proveedor utilizará la fuerza de la asociación con el hecho cultural para difundir y comunicar masivamente esa asociación. No existe patrocinio si no se persigue un objetivo comercial: las empresas no hacen acciones de patrocinio con fines filantrópicos o por caridad. El proyecto cultural patrocinado debe ser percibido por la empresa como una solución comunicacional para la empresa. Es una relación de intercambio comercial.

Para finalizar, vale recordar la importancia de la actividad cultural desde el punto de vista económico: produce riqueza, genera empleos y proporciona recursos fiscales. Se estima que la actividad cultural genera en nuestro país cerca de \$7.363 millones, mientras que la industria automotriz, \$ 5.000 millones⁸. Es decir, la industria

⁸ De Vedia, Mariano, “La Cultura mueve cada vez más millones”, *La Nación*, Buenos Aires, 11 de mayo de 2003.

cultural tiene una gran fuerza y desarrollo en nuestro país. Las industrias culturales participan con el 3% del PBI (Producto Bruto Interno) de la Argentina⁹.

El *marketing cultural*, como estrategia de *marketing social*, es un instrumento de la responsabilidad social empresaria “*que ao invés de utilizar instrumentos de política social propiamente dita, ou seja, de combate directo à falta de moradia, ao desemprego, à doença, usa o poder transformador das manifestações culturais para modificar o indivíduo em direção de uma e a sociedade participativa, democrática, e soberana.* (PASTOR BARRACHO y FORTES FELIX: 2002; 21).

El desafío para los próximos años será estrechar los vínculos entre la Responsabilidad Social Empresaria y la industria cultural.

Bibliografía:

Amado Suárez A. y Castro Zuñeda, Carlos, Comunicaciones Públicas, Buenos Aires, Temas, 1999.

Amado Suárez, Adriana, “La Dimensión Política de la Comunicación Corporativa”, Univ. Nac. De Córdoba, VI Jornadas Nacionales de Investigadores en Comunicación, Ponencia, octubre de 2002.

Beauchamp, Michel. “Comunicación política y empresas”, en Gauthier Gilles y ots., *Comunicación y política*, Barcelona, Gedisa, 1998.

Costa, Joan. *Imagen Corporativa en el Siglo XXI*. Buenos Aires. La Crujía. 2001.

Decisión Consultores. *Informe: La Responsabilidad Social Empresarial en Argentina*. Buenos Aires, Argentina. 2002.

Grajew, Oded, “La Responsabilidad Social debe ser tomada en serio”, *Jornal Valor Econômico*, Septiembre 2002.

Ipsos Consultora (2003), *Informe preliminar de opinión pública sobre la RSE*, Buenos Aires, Argentina, 2003.

Martins Neto, Eduardo (ed.) “O que é Marketing Cultural”, Revista Marketing Cultural, San Pablo [consultado marzo 2004, disponible en www.marketingcultural.com.br].

Pastor Baracho, Maria A. y Fortes Felix, Luiz Fernando, “Responsabilidade Social e Marketing Cultural”, *Cadernos do CEHC, Série Cultura, Número 8*, Belo Horizonte,

⁹ Datos correspondientes al año 2000. Secretaria de Cultura y Medios de Comunicación de la República Argentina.

Noviembre de 2002 [consultado marzo 2004, disponible en, www.fjp.gov.br].

Roitstein Florencia, *La responsabilidad social en la Argentina*, Buenos Aires, IDEA, 2003.

Weil, Pascale, *La comunicación global*, Barcelona, Paidós, 1992.

Un problema de ética aplicada: la fertilización asistida a la luz de la ética convergente

Mabel Dellacqua

<Sed fecundos, multiplicaos, llenad la tierra>
Génesis I del Antiguo Testamento

1) Consideración preliminar

Un alto porcentaje de la población en edad de concebir experimenta problemas de fertilidad. La Sociedad Argentina de Esterilidad e Infertilidad indica que la estadística del 15% va en ascenso a un 20%. Las causas son varias, desde el estrés, pasando por causas psicofísicas del aparato genital en hombre o mujer, la exposición a toxinas ambientales, anorexia y bulimia, desnutrición, drogadicción, entre otras, según informes de Fundación para la Investigación Científica y Psicológicas.

La salud es un estado de bienestar físico, psíquico y social, tal como la define la Organización Mundial de la Salud. El Congreso Catalán de Médicos y Biólogos (1997), define a la salud como “la manera de vivir libre, solidaria, responsable y feliz”. La salud es más un bien-ser que un bien-estar, afirma acertadamente el Dr. Francisco Maglio. El bien-ser que brinda la salud al individuo se ve seriamente afectado ante la imposibilidad de concebir un hijo, entrando en una de las contrararas del bien-ser, la frustración por la infertilidad. Detrás de quienes la padecen existe el sufrimiento de no poder concebir su descendencia. Ese bien-ser tan adecuado para considerar la salud en general, a la hora de hablar de la salud reproductiva en particular, se traduce en un estado contrario al bien-ser, afectando intrínseca y extrínsecamente a través del opuesto del bien-estar a quienes sufren la infertilidad. Estamos en presencia entonces de un No bien-ser y un Mal-estar.

Entiendo que la cuestión representa un problema especial de filosofía práctica, dentro del ámbito de la Ética Aplicada, que puede comprenderse como la labor que efectúa la reflexión moral cuando ha sido adecuadamente ilustrada por la ética normativa. La concurrencia de los dos niveles de reflexión: la ética normativa de la que participa por ser ética y por ser aplicada participa de la reflexión moral.

La extensión amplísima de la problemática de la fertilización asistida se deriva en una multiplicidad de conflictos que ponen en el tapete inquietudes de conciencia de rigoristas, intransigentes y quienes se enrolan en una actitud tolerante y de aceptación.

Motivos: los motivos que inspiran la justificación filosófica de las técnicas de fertilización asistida son el núcleo del presente trabajo, quedando reducidos a la problemática derivada de la infertilidad que padecen las parejas como procedimiento benéfico.

Punto de partida: parto del reconocimiento a uno de los bienes mayores de la humanidad: la transmisión de vida humana. Destaco asimismo que la ciencia y la técnica médica son aplaudidas cuando colaboran con el ser humano en una de las tareas más loables: la reproducción. Los hijos, la descendencia, el retoño de la vida, constituyen siempre una esperanza humana, la fructificación de un proyecto vital conjunto, la perpetuación de lo propio, y su falta trunca una ilusión fundamental.¹

El logro del nacimiento, la maravillosa obra de la humanidad, se ve concretada en la finalidad esencial de la operatividad de las técnicas de reproducción asistida. Vencer las dificultades que origina la esterilidad en sus múltiples manifestaciones, constituye el eje central de mi aproximación reflexivo-ética- filosófica.

Claro que desde el punto de vista ético la conflictividad derivada de los procedimientos técnicos traen a la palestra temas como congelamiento de embriones, el alquiler de úteros, derecho a la identidad, donación de gametos, beneficiarios de las técnicas, que no pueden minimizarse o excluirse del pensamiento ético en tanto y en cuanto todos estos conflictos respondan sólo a la *finalidad terapéutica* como alternativa o desafío a la infertilidad. Quedan prescindidas de mi trabajo todas aquellas cuestiones que tengan una finalidad diversa.

2) Análisis de la fertilización asistida: perspectiva de los niveles de reflexión.

Intentaré partir de la reflexión en su sentido estricto, es decir, la actitud en que el pensamiento se vuelve sobre sí mismo (sin perjuicio de que forma parte de su sentido amplio en cuanto constituye toda forma de meditación), con una inmediata dirección de reflexión deliberada, tratando de aplicar razones a la reflexión. Continuaré tomando distancia para poner la atención en las expresiones lingüísticas que tiene que manifestarse en un metalenguaje. Trataré de concluir la reflexión alejándome tanto de mí misma que dejará de ser una reflexión.

a) Prerreflexión

Comenzando por considerar al ethos como un conjunto de costumbres, creencias,

¹ Vidal, Marciano, *Bioética, estudios de bioética racional*, Tecnos, 1994, Madrid, pág. 98.

código de normas, estamos ante una normatividad pura (no cuestionada): conducta adecuada a normas y modos de juzgar las conductas que se apartan de las normas, denominado por Ricardo Maliandi como *nivel prerreflexivo*, vemos que casi imperceptiblemente se avanza al primer *nivel reflexivo* que nace como consecuencia de discrepancias morales. En el primer paso de la prerreflexión que forma la base o el punto de partida, entiendo aplicable en materia de fertilización asistida (globalmente considerada), la “*regla de oro*”: “No hagas a otro lo que no te gustaría que te hagan a ti”, estamos aún en el campo de lo prerreflexivo, la normatividad pura traducida en la admisión de la ayuda médica necesaria para la reproducción, la posibilidad dentro del marco de la libertad de todos los seres humanos de acceder a la descendencia. ¿Es un consejo?... ¿Una prédica?... No. Considero que es un *esfuerzo* por alcanzar la formulación precisa de una norma situacional.

b) Reflexión moral

Seguidamente, y casi imperceptiblemente, me pregunto: ¿*Debemos* recurrir a la fertilización asistida? y aquí ya estamos en pleno campo de la reflexión moral, sin considerarme una moralista (sería como alegar una deformidad del ethos, ya que recurriría a una moral artificial), más bien apelo al arte de vivir, nutrido de reflexiones morales que elevan el pensamiento al nivel filosófico, en el que considero que la fertilización asistida brinda soluciones a la infertilidad que se proyectan en la felicidad máxima aspirada por el ser humano, teniendo presente que la felicidad para Kant es un concepto de la imaginación, no de la razón, en el marco de la reflexión moral. Recordemos que en la ética aplicada la reflexión moral cumple una función mediadora entre la ética normativa y la situación concreta.²

c) Ética normativa

Retomo la reflexión, a partir de la razón, paso al segundo nivel de reflexión y me pregunto: ¿*Por qué* debemos recurrir a la fertilización asistida?

Ingreso a partir de esta pregunta al área propia de la ética normativa, y el enfoque de la cuestión está dirigido a la validez de los principios morales, a la fundamentación en el caso planteado (esperando desde ya la resistencia ante la crítica).

Dar respuestas al porqué planteado, pero no simples respuestas, sino respuestas que legitimen la validez de los principios morales, constituye una aspiración en el marco del presente espacio de pensamiento.

Analizando el porqué

Para abordar el análisis del porqué desde la ética normativa corresponde, en primer lugar, realizar un esquema de algunas técnicas vinculadas a las formas de reproducción asistida, y de allí analizar las variantes que se presentan en las situaciones de pareja, sin exceder el núcleo de la finalidad terapéutica.

² Ricardo Maliandi, *Ética: conceptos y problemas*, Buenos Aires, Ed. Biblos, 1991, pág. 69.

La constante inspiración del hombre movido por la búsqueda incesante de respuestas ante los nuevos planteamientos frente a la naturaleza, hace que se conmueva en el seno de la sociedad la necesidad de pautas morales que oficie de contención ética a las reflexiones derivadas de la problemática bioética en general y a la fertilización asistida como procedimiento técnico en particular.

El planteo ético de la fertilización asistida nos lleva a concebir posturas que atraviesan los valores desde perspectivas escépticas y complacientes hasta posturas reacias y de rechazo absoluto. *Mi planteo es encontrar un punto de convergencia ético-social con una perspectiva serena que realmente aporte a la sociedad un granito de arena en pos del bienestar o más precisamente del “bienestar” que aspiro como meta filosófica del ser humano.*

Desde allí es necesario efectuar un esbozo sobre el desarrollo de las técnicas biomédicas en la procreación humana asistida, cuyo desarrollo ha hecho posible la división entre sexualidad y concepción.³

Esbozo de las Técnicas de Fertilización Asistida

Los métodos técnicos de fertilización asistida pueden agruparse conforme su grado de complejidad en dos grandes grupos:

- a) tratamientos simples o de complejidad primaria.
- b) técnicas de complejidad secundaria.⁴

En relación a las primeras, nos encontramos con las siguientes variables:

- Estimulación ovárica: se caracteriza por su sencillez y consiste en la estimulación hormonal de la mujer. Acrecienta las posibilidades de embarazo natural.
- Inseminación artificial: esta técnica se determina por la colocación de gametos masculinos (espermatozoides) en el útero. En general esta forma se complementa con la estimulación ovárica y se utiliza en patologías caracterizadas por la imposibilidad natural de acceso de los gametos masculinos al útero.
- Fertilización artificial homóloga: la fecundación se efectúa con el aporte de gametos pertenecientes a la propia pareja. Puede darse en vida o *post-mortem*. Estamos en presencia de dos situaciones que se estructuran en diversos fundamentos ético-legales. Ya que la fertilización realizada después de la muerte del compañero puede

³ Alterini, Atilio Aníbal, “Cuerpo humano, persona y familia”, en *Derecho de Familia Homenaje a la profesora doctora María Josefa Méndez Costa*, Rubinzal Culzoni, Santa Fe 1990, pág. 301.

⁴ Messina De Estrella Gutiérrez, Graciela, *Bioderecho*, Abellido Perrot, 1998, pág. 66.

traer consecuencias en las que se cuestiona la afección al derecho a la identidad del menor en cuanto el derecho a la identidad del hijo exige una verdadera filiación.⁵

- Inseminación artificial heteróloga: es la producida con gametos de dador. Esta categoría es la más cuestionada, ya que el aporte del material germinal es de un tercero extraño a la pareja. En general debe tenerse en cuenta el anonimato del dador, para evitar conflictos filiatorios o sucesorios, aunque la legislación extranjera prevé un sistema de anonimato relativo⁶ o supeditado hasta la mayoría de edad del hijo.

Sobre el particular, considero que el derecho fundamental de conocer el propio origen (identidad genética) resulta independiente de la relación jurídica familiar. El derecho de toda persona a conocer su origen y su propia génesis constituye esa aspiración connatural en la que está directamente implicada la dignidad, en consecuencia el anonimato del dador o dadora afecta el derecho a conocer la identidad genética⁷ del nacido por fertilización asistida.

Las técnicas de complejidad secundaria más utilizadas podrían sintetizarse de la siguiente manera:

- Fertilización *in vitro*: técnica de complejidad mayor que se utiliza en casos de obstrucciones o daños irreversibles en las trompas de Falopio. Las células germinales (óvulos y espermatozoides) se unen en un medio extracorpóreo. Recordemos el mediático caso del primer nacimiento producido en Inglaterra de Luisa Brown en el año 1978. En el desarrollo de esta técnica nos encontramos con algunos temas polémicos como la cantidad de embriones a transferir por la derivación de embarazos múltiples, la criopreservación de embriones⁸, *temas que deben ser tratados en un marco de dignidad y respeto a la persona en toda su dimensión, y siempre teniendo en mira la estructura situacional que desde las implicancias éticas evidentemente se manifiestan en un plano de inevitable conflictividad, que desde el concepto de ética convergente se hará un intento conciliatorio que posibilite el recurso con argumentos de convicción*.

⁵ La ley española la receta dentro de los seis meses siguientes al fallecimiento del marido o compañero y con el consentimiento previo del mismo. La ley alemana la prohíbe expresamente.

⁶ Así lo contempla la Ley española: la identidad puede ser revelada cuando exista peligro para la vida del hijo. La ley sueca contempla el derecho del hijo a conocer la identidad del donante a partir de su mayoría de edad.

⁷ Como señala Eduardo Zannoni en Chieri Primarosa –Zannoni Eduardo A, *Prueba del ADN*, Astrea, Buenos Aires, 2001, pág. 183, la identidad personal no es unívoca y desde la perspectiva jurídica se advierten tres dimensiones: A) identidad personal en referencia a la realidad biológica, dentro de la que podemos distinguir a su vez dos áreas: identidad *genética* e identidad *filiatoria*; B) identidad personal en referencia a los caracteres físicos de la persona; C) identidad personal en referencia a la realidad existencial de la persona.

⁸ Dellacqua, Mabel, ponencia sobre fertilización asistida y el proyecto de media sanción de senadores de 1997, con Julio César Rivera y Graciela Medina en las XVII Jornadas de Derecho Civil 1997.

- Transferencia intratubaria de gametos: consiste en la extracción de óvulos (mediante laparoscopia) y posterior colocación de los mismos más los espermatozoides en el útero femenino. Es imprescindible que la mujer posea al menos una de sus trompas sanas. Vemos que la concepción se produce corpóreamente.

- Otras formas de fertilización: PROST, transferencias intratubarias de ovocitos fertilizados, en estado de pronúcleos⁹, casos en que desde el punto de vista biológico aún no se ha producido la división celular, por lo tanto no puede hablarse de la idea de un nuevo individuo, aún se conservan las caracteres cromosómicos de las dos células germinales. De allí que en estos casos no puede hablarse de embrión, ya que ésta noción presupone haber pasado por el proceso de singamia, aún se conservan los núcleos de los gametos, no hay formación de un nuevo ser en este estadio.

No se agotan las formas de fecundación asistida con las expuestas, ya que existen múltiples variables y combinaciones; solo se mencionaron las más utilizadas en sus dos niveles de complejidad, con la finalidad de ilustrar la diversidad y amplitud de estructuras situacionales que se fundamentarán en la próxima instancia con el lente de una ética convergente, porque evidentemente partimos de niveles en que *la conflictividad se encuentra presente, no la podemos suprimir y argumentamos a partir de la aceptación de la conflictividad*.

Consideremos una de las técnicas mencionadas, por ejemplo la FIV.

La fertilización *in vitro* supone varios pasos:¹⁰ obtención del óvulo, obtención del espermatozoides, fecundación en laboratorio y, finalmente, la transferencia del embrión al útero materno.

La pareja debe estar informada sobre los métodos generalmente utilizados, especialmente si tiene inquietudes ético-religiosas, y decidir con plena libertad cuál empleará. El *consentimiento informado* es una regla derivada del principio de bioética de autonomía, principio que fuera consagrado en el informe Belmont¹¹ como *respecto por las personas* y que implica dos convicciones éticas: que los individuos sean

⁹ Dellacqua, Mabel, "Derecho a la reproducción", *Revista del Colegio Público de Abogados*, Buenos Aires, mayo (1998).

¹⁰ Comité de ética en fertilización in vitro: Michelini, A.G.; Calamera, J.C.; Gonzalez Fabbrizzi, E.A. Y Nicholson, R.F.C.E.G.YR.- 1986.

¹¹ En el que se plasma el llamado "modelo de principios" que con posterioridad se sistematizan en la obra *Principles of biomedical ethics*, de Beauchamp, T. L.-Childress, New York, Oxford University Press, 1979.

tratados como entes autónomos y que las personas que tengan disminuida su autonomía deben ser objeto de protección.¹²

El consentimiento informado implica una participación activa en la toma de decisiones de la persona, puesto que de lo contrario existirán peligros de una creciente formalización, carente de una verdadera sustancia ética, por lo que para la efectividad del derecho a la autonomía personal se exige que en cada caso se coloque a la persona en situación real de prestar o negar su consentimiento informado y libre.¹³

La revelación de la información, la evaluación y comprensión de esa información, con relación a la experiencia vital de la persona y su sistema de valores, constituyen el núcleo central de la doctrina del consentimiento informado, a la que se agrega la libertad del sujeto que decide y la competencia para consentir.¹⁴

La postura tradicional de la Iglesia Católica muestra una oposición absoluta a la fecundación en laboratorio, pues se considera totalmente alejada de los procesos naturales, único camino aceptable para la procreación. Pío XII aclaró, sin embargo, que se pueden utilizar medios artificiales destinados únicamente, ya sea, a facilitar el acto natural, ya sea a hacer llegar a su fin el acto sexual normalmente realizado. Considero que la separación, si bien no deseada, entre sexualidad y procreación no merecería el estigma moral cuando la procreación resulta imposible a través de un acto sexual normal. El objetivo humano tan alto de la concepción necesita de la ayuda de la técnica para lograr su propósito. En cambio, cuando la reproducción natural es posible, la fecundación en laboratorio no parece una opción seria y sensata.

Para llegar a decidir el empleo del FIV se deben efectuar algunas reflexiones:

¹² El informe Belmont, producto de la Comisión creada por el Congreso norteamericano en 1974 y que lleva el nombre de su presidente, determina que ente autónomo es todo individuo capaz de deliberar sobre sus propios objetivos personales y actuar bajo la dirección de esta deliberación. Es justamente la novedad de la bioética en su concepción actual el reconocimiento al paciente como sujeto moral *autónomo*, con derecho a decidir libremente y sin ningún tipo de coacción, conforme a las creencias y valoraciones más profundas en todo lo relacionado con su propia salud en tanto no afecte la salud pública o derechos legítimos de terceros. Fallos muy antiguos revelan la importancia del consentimiento informado como suprema expresión de libertad y voluntad en la jurisprudencia norteamericana. El primero data de 1903: un tribunal neoyorquino resolvió ...bajo un gobierno libre, el primer y más grande derecho del ciudadano libre que subyace todos los otros es el derecho a la inviolabilidad de la persona ,en otras palabras *el derecho a si mismo*. (Caso Pratt). El segundo de 1914 el tribunal entendió que existía un ataque intencional a la persona , pues todo ser humano adulto y sano mentalmente tiene *derecho a determinar* qué es lo que se hará con su propio cuerpo.

¹³ En nuestra legislación este principio se encuentra resguardado constitucionalmente por los arts 19, 33 y 75 inc. 22 de la Constitución Nacional. La Ley 17.132 sobre el ejercicio de la medicina no se refiere al consentimiento informado expresamente, sino sólo al consentimiento sin calificaciones.

¹⁴ Wear, Stephan *Informed Consent*, 1993, citado por Pedro Hooft en *Bioética y Derechos Humanos*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1999.

Debe ser la *única solución* actual para el logro de un embarazo.

Debe ser primordial el *respeto por la dignidad* de la persona humana.

Respetar la *libertad de decisión* del matrimonio o pareja. Se debe informar con precisión cada detalle del método y el matrimonio tendrá la posibilidad de abandonar el procedimiento en cualquier momento, excepto después de la fertilización.

Debe existir *plena responsabilidad* en constituir un equipo médico debidamente entrenado en el manejo de espermatozoides, óvulos y huevos, con eficacia y conocimiento de que ese acto es de una gran trascendencia. El equipo técnico deberá ser de alta precisión y los controles de calidad los mejores. *Sin estas garantías todo este procedimiento se convertiría en un experimento inaceptable, una manipulación.*

La fertilización cuya finalidad se reduzca a la experimentación no forma parte del presente análisis de reflexión ética, teniendo en claro que constituye una manipulación que compromete la dignidad humana a su máxima potencia.

Construyendo un eslabón de argumentos a tenor de la ética convergente

Me planteo algunos porqué, aspirando a que las respuestas lleguen a construir un eslabón para la búsqueda de otros argumentos de justificación, en el marco de una ética convergente:

¿Por qué es moralmente aceptable la reproducción asistida?

Porque permite que la pareja infértil tenga descendencia.

¿Por qué es moralmente aceptable la donación de ovocitos y/o espermatozoides por parte de un tercero?

Porque constituye la única vía de contribuir a la posibilidad de tener hijos a quienes padecen de patologías severas para generar sus propios gametos (óvulos o espermatozoides).

d) Tercer nivel de reflexión: la metaética

Arribando al tercer nivel del pensamiento reflexivo ingreso en el campo de la metaética, adentrándonos en el examen de los argumentos utilizados anteriormente para fundamentar los porqué. La labor de análisis de tales argumentos se llevará a cabo en dos pasos:

1) establecer el método correcto para fundamentar los enunciados éticos normativos;

2) determinar el significado de los términos y enunciados éticos (decidir si tales enunciados son descripciones, explicaciones, mandatos, recomendaciones, predicciones).

Intentaré hacer el esfuerzo racional de aclarar lo manifestado en la reflexión moral y en la reflexión ético normativa, recordando que se trata de una reflexión neutral. Con respecto al método, seguidamente trataré el proceso de selección del método, comenzando a probar las distintas alternativas metodológicas desde dos perspectivas, una general, como ético-filosófica, y otra mirada metodológica mas específica, desde la bioética.

En relación al segundo punto, es decir el carácter de los enunciados éticos, se desarrollará una visión desde la ética convergente, refiriéndome al metaprincipio con la finalidad de armonizar la conflictividad de los principios, minimizándola.

El enunciado ético resultante será entonces *el mandato de reducir al mínimo el grado de conflictividad*.

3) Proceso de selección del método

Un problema: el problema es lo primero

La exigencia racional del encuentro de soluciones satisfactorias a la tematización de la fertilización asistida, por un lado, y en forma simultánea la falta de adecuación a los moldes racionales se deriva en la **resistencia** a ser resuelto.

Podría ilustrar la resistencia con una simple comparación: “los antibióticos y el antibiograma”. Este último da una lista de antibióticos resistentes y otros sensibles a la bacteria. Vemos que los antibióticos resistentes no solucionan el problema y hay pocos sensibles. *El desafío de la ética es la búsqueda de antibióticos sensibles a tal punto que puedan aniquilar el problema.*

La búsqueda de fundamentos éticos a la fertilización asistida constituye un problema. En particular, un problema ético o, más bien, un problema de ética aplicada, que es comprendido *solamente* cuando surge (en toda su dimensión) la necesidad racional de arribar a algunas respuestas que impliquen una solución satisfactoria, por un lado y la resistencia ante la solución, que se deriva en la desintegración de la salida racional (como la ejemplificación de los antibióticos resistentes).

De allí que tematizar la fertilización asistida me conduce, tal vez sin proponérmelo, a una tarea reconstructiva en la que intentaré ordenar mi trabajo de búsqueda de fundamentos éticos a través de un camino, que es el camino del método, desde dos perspectivas: desde la óptica ético- filosófica y desde una mirada bioética. Dos perspectivas que se integran en el buceo del encuentro de soluciones.

a) Perspectiva metodológica ético filosófica.

Comienzo entonces por preguntarme qué método utilizaré, y a medida que avanzo en la realización de este trabajo, se me va planteando la necesidad de la utilización de distintos métodos. Ya que si bien puedo partir describiendo la estructura situacional de la fertilización asistida en forma neutral, advierto que *no puedo “lim -*

piar” el campo de observación, no puedo reducir, ya que en la propia estructura situacional nada sobra, el fenómeno está rodeado de circunstancias irreductibles.

Camus señalaba que el equilibrio de evidencia y lirismo es lo único que puede permitirnos asentir al mismo tiempo a la emoción y a la claridad.¹⁵ Popper afirma que “La adoración del ídolo de la certidumbre reprime la audacia de nuestras preguntas y pone en peligro el rigor y la integridad de nuestras constataciones...La opinión equivocada de la ciencia se detalla en su pretensión de tener razón: pues lo que hace al hombre de ciencia no es su posesión del conocimiento, de la verdad irrefutable, sino su indagación de la verdad persistente y temerariamente crítica”.¹⁶

En búsqueda del equilibrio entre la claridad y la certidumbre sin represión advierto la necesidad de encontrar la *optimización* de ecuanimidad en los fundamentos.

Y en este punto visualizo la posibilidad de operar con el *método analítico* dividiendo cada dificultad, sobre todo en el nivel de la metaética teniendo presente el sentido de la particular energía puesta en el logro de la distanciamiento de la factibilidad normativa, con miras a la *pretensión de neutralidad*.¹⁷

Tratándose de fundamentar la fertilización asistida es dable observar la variabilidad de matices y la diversidad de la estructura situacional que se va desarrollando ante una realidad que se desarrolla en un marco de cambio constante. Y es el punto donde encuentro la necesidad de la acomodación del pensamiento ante los hechos reales sin perder de vista la neutralidad referida.

Arribo al camino que nos brinda el *método dialéctico* ya que las ideas fundadoras se encuentran en movimiento, en acción ante la realidad mutante en direcciones opuestas y allí la contribución del método dialéctico ilumina la vía del pensamiento filosófico. El diálogo posibilita y determina la mediación entre lo fáctico y lo normativo.¹⁸

La búsqueda de las condiciones de posibilidad del conocimiento surge de la capacidad de la razón sobre sí misma. *Lo trascendental* no son las condiciones, sino el conocimiento de las condiciones, de las condiciones de posibilidad del conocimiento empírico.¹⁹

¹⁵ Camus, Albert, *El mito de Sísifo*, Bs.As. Losada, 1957 p.14, citado por Ricardo Maliandi en *Ética: conceptos y problemas*, Ed.Biblos, Bs.As, 1991, pág.73

¹⁶ Popper, Karl, *La lógica de la investigación científica*, Madrid, Tecnos, 1973.

¹⁷ “En la medida que la tematización toma distancia de lo tematizado está presente en ella la pretensión de neutralidad (normativa y valorativa)”, Cf. Maliandi, Ricardo, *Ética: Conceptos y Problemas*, Buenos Aires, Biblos, 1991, pág. 55.

¹⁸Cf. Maliandi, R Op.cit. pág .79.

¹⁹ Op. cit. pág. 85.

Cuando la razón alcanza un conocimiento transcendental no puede ya cuestionarlo porque está necesariamente presupuesto, y creo que ésta es la meta final de la fundamentación filosófica sobre la fertilización asistida como una estructura de ética aplicada, en el zondeo persistente y constante y organizado de las condiciones de posibilidad del obrar moral. Espero que este trabajo de filosofía práctica se aproxime a la exploración de las condiciones últimas que puedan contribuir a fundar con la metodología apropiada la fertilización asistida como un fenómeno actual que requiere respuestas: respuestas legales y ético-filosóficas.

b) El método desde una mirada bioética

Vemos como casi un abanico de posibilidades metodológicas se va abriendo ante el planteo de fundamentación ética de la fertilización asistida. Centrando la problemática en estudio cabe abocarme específicamente a la metodología desde el punto de vista de la BIOÉTICA, y claro, que al hablar de puntos de vista es como que estamos hablando de vista de puntos y cada punto constituye una mirada diversa del fenómeno que analizo y así puedo observarlo desde una perspectiva de un modelo racional deductivo o desde un procedimiento inductivo. Ambas perspectivas formulan metodologías distintas. La primera, se basa en un código moral único que sintetizado en la virtud de la prudencia, pondera circunstancias y consecuencias en los contextos de acción y se deriva en la aplicación de reglas y principios en situaciones concretas y se enrola en las llamadas éticas tradicionales, llamada por Adela Cortina Casuística 1.²⁰ Ahora bien, no podemos dejar de pensar que el mundo tal como se concibe en la actualidad asiste a grandes transformaciones en diversos campos esencialmente atribuibles a las consecuencias del progreso en sus dos grandes brazos: el brazo técnico y el brazo científico, con sus derivados sociales, económicos, políticos, religiosos y éticos. Esta evolución transformadora de la realidad parece que trae consecuencias en los métodos fundadores de la ética y trae aparejada la insuficiencia del silogismo deductivo (reglas y principios aplicables a situaciones concretas) ya que no alcanza a cubrir las múltiples posibilidades de casos que pueden plantearse en fertilización asistida, de modo que es difícil utilizar moldes de situaciones concretas reutilizables para la aplicación de reglas y principios.

La llamada Casuística 2, cuya propiedad esencial es la *utilización de criterios convergentes* de todos los hombres expresados en forma de máximas prácticas de actuación²¹, como método racional pareciera que sería apropiado ante la diversidad de situaciones de bioética en general y específicamente en fertilización asistida, ya que en este fenómeno intervienen múltiples disciplinas como la medicina, la genética, la biomedicina y el derecho, entre otras, *advirtiéndose la imperiosa necesidad de asumir decisiones conjuntas que dan lugar a las máximas que en el plano de los principios éticos implican la convergencia más amplia que puede alcanzarse por todas las*

²⁰ Cortina, Adela, *Ética aplicada y democracia radical*, Madrid, Tecnos, 1993, pág.168.

²¹ Gracia, Diego, *Procedimientos de decisión en ética clínica*, págs. 97,98, citado por Adela Cortina Op.cit.

disciplinas involucradas en la loable tarea de ayudar a la naturaleza a concebir la descendencia.

Y aquí es donde se me plantea el interrogante: ¿cuál de las dos casuísticas selecciono como método de fundamentación ética? Parece más convincente la segunda, ya que aplica un *criterio de convergencia*, pero es empírica, atento a que reflexiona sobre las experiencias. ¿Y los axiomas apriorísticos que caracterizan a la casuística I quedan abandonados definitivamente? Esta consideración es la que me dificulta la selección racional del método de fundamentación. El rumbo entonces ha variado, ya que la fertilización asistida está en la órbita de la ética aplicada, y como los fundamentos éticos se encuentran antes de la aplicación, en este nuevo rumbo salgo al encuentro de la llamada “*ética del discurso*” de Karl Otto Apel²², como reto de la ciencia a la razón práctica, como fundamentación reflexiva, en el marco del “paradigma del lenguaje” teniendo como mira esencial la intersubjetividad. Como acertadamente señala Apel “el yo pienso” se sustituye por el “nosotros argumentamos”. Pero no nos podemos quedar únicamente con este “aspecto lingüístico”, ya que la ética aplicada no se puede comprimir a un solo giro sino ser abarcativa de los tres giros, a los que podría adicionar un cuarto giro (el trascendental) y referirme al “giro cuatridimensional” (basado en los conceptos de Ricardo Maliandi²³): lingüístico, pragmático, hermenéutico y trascendental.

Vale la búsqueda de una proyección de fundamentación última (como reflexión pragmática trascendental) de la fertilización asistida arribando a fundamentos que *sólo* pueden ser cuestionados por medio de la argumentación.

Vemos cómo la característica de lo dialógico comienza a hacerse sentir con argumentos y contraargumentos racionales.

Nos encontramos entonces frente a la toma de decisión en fertilización asistida, por ejemplo: ¿es ético recurrir a la fertilización asistida heteróloga (con gametos de donante externos a la pareja)? Antes de evaluar las condiciones de aplicabilidad (parte B de la ética apeliana), es decir como una ética de la responsabilidad, tengo que remitirme al principio fundamentado previamente (parte A).

El principio del discurso es *a priori*, establece la universalidad como criterio de

²² Karl Otto Apel llamó a su ética “ética de la comunicación”, y la denominación posterior “ética del discurso”, se la debe a su amigo Habermas como corolario de convergencia ante las diferencias, tal como lo cita Ricardo Maliandi, en *Tópicos Revista de Filosofía de Santa Fe* nro 19, pag. 59.

²³ Ricardo Maliandi señala, haciendo referencia a Apel, que la pragmática trascendental se vale de la reflexión sobre las condiciones de posibilidad y validez y expresa que no solamente hay que efectuar el giro lingüístico (no hay pensamiento sin lenguaje), sino también el giro pragmático (enfatisa la importancia de la dimensión pragmática) y el giro hermenéutico (pone de relieve la interpretación del lenguaje), en Op. cit. pag. 62.

moralidad, y la pregunta de quien busca fundamentos últimos o trascendentales es si puede someter sus propios intereses al arbitraje de un consenso universal. La aceptación de la descendencia por fertilización asistida heteróloga puede consagrarse en un principio de validez universal? ¿Cuál es ese principio?.

En primer lugar, parto de los *principios prima facie*, cuidando que no exista una coalición de otros principios de igual rango. Sabemos que los cuatro principios formulados por la bioética en la actualidad son: beneficencia, no maleficencia, autonomía y justicia.²⁴ En segundo lugar, para fundar la toma de decisión se procurarán **todos** los datos posibles de la estructura de la situación, previendo el riesgo de conflictividad de los principios en función de los afectados, pero no reducir la fundamentación a los afectados en un discurso en particular, sino hacerla abarcativa de *todos* los posibles afectados por las previsibles consecuencias de la aplicación de la fundamentación. En tercer lugar, se formula una decisión personal que debe ser asumida responsablemente, es decir, arribar a argumentos que puedan ser consensuados con otros en una situación racional de diálogo.

Aproximación a algunos argumentos que pueden ser consensuados

La descendencia constituye la legitimidad de recurrir a la técnica de fertilidad. La esterilidad en cualquiera de sus manifestaciones y niveles se refleja como un componente de frustración que incide en el desarrollo normal de la vida de las personas.

De allí que los hijos como perpetuación de lo propio son el fruto de un proyecto de vida y constituyen la legitimación de la recurrencia al aporte biomédico para posibilitar la descendencia.

Como *uno de los mayores bienes de la humanidad es la maravillosa posibilidad de transmitir vida humana*, es dable observar que ante la infertilidad se juegan valores que desde el juicio ético debemos cuidar, con la finalidad de orientar el obrar técnico como complemento necesario para los casos en que la reproducción sólo puede ser asistida, en el marco del absoluto respeto a uno de los pilares más preciados del ser humano: la dignidad.²⁵

²⁴ El 4 de abril de 1997 los países miembros del Consejo de Europa, reunidos en la ciudad de Oviedo, en el Principado de Asturias, España, ofrecieron al mundo el texto consensuado de la Convención que, tras largos años de estudio y elaboración, pasa a ser identificada como “Convenio para la protección de los Derechos Humanos y la dignidad del ser humano con respecto a las aplicaciones de la biología y la medicina”, o “Convenio relativo a los Derechos Humanos y la biomedicina”, aunque se la reconoce genéricamente también como “Convención de Bioética”. El art. 2 establece la “Primacía del ser humano”, disponiendo que “El interés y el bienestar del ser humano deberán prevalecer sobre el interés exclusivo de la sociedad o de la ciencia”. Loyarte, Dolores, “La Convención Internacional De Bioética Y Los Derechos Humanos De Las Generaciones Actuales Y Futuras”, J.A,1997 - IV- 350.

²⁵ Diccionario del Nuevo Humanismo en <http://www.mdnh.org>. *Dignidad*(del lat. dignitatem: excelencia moral). 1. Valor moral: reconocimiento del valor de todo el ser humano como personalidad por sí mismo y por la sociedad a la cual pertenece.

La dignidad es una forma de autoconciencia y de control de la propia personalidad que permite al ser humano comprender la responsabilidad con respecto a sí mismo y la sociedad, y a esta última reconocer en la práctica los derechos de la personalidad y formular exigencias hacia ella.

En el Preámbulo de la *Declaración Universal de Derechos Humanos* se expresa que los pueblos de las Naciones Unidas han reafirmado... su fe... en la dignidad y el valor de la persona humana.²⁶

Al usar el término “fe” ese importante Preámbulo lo que hace, en cierta manera, es advertirnos que la dignidad y el valor de la persona humana no se ven, no son fácilmente captables por los sentidos. Debemos creer en la dignidad y el valor de la persona humana. Hemos de tener un alto concepto de la persona y de cada persona.

Lo más precioso del universo creado es la persona humana. Y lo que constituye su valor es que es poseedora de dignidad, lo que la hace acreedora a muchas obligaciones de parte de los demás. Tenemos la obligación de reconocer, respetar y defender la dignidad humana en cada persona. En el marco de aplicación de las técnicas de fertilización asistida tenemos que partir desde la dignidad de la persona y es la dignidad la que configura el núcleo de la misma, por ello toda la multiplicidad de temas que afecten la dignidad humana es excluida de la elaboración de esta línea de investigación bioética. Ello determina *el advenimiento de un argumento que puede ser consensuado*, por lo tanto tiene validez aunque persista la pregunta sobre el momento en que el embrión tiene dignidad de ser humano.

4) El alejamiento del ethos: ética descriptiva

Llegamos casi al final del pensamiento reflexivo, entrando en el nivel de reflexión que más distancia del ethos ha tomado, es más, la reflexión está fuera del ethos, no nos vemos, sólo observamos y describimos lo que vemos, de allí que la labor pasa a ser *científica* (se separa de lo filosófico).

Cada ciencia vinculada a la problemática de la fertilización asistida elaborará la descripción de la facticidad normativa, de su estructura, funcionamiento, causas como fenómeno general o individuación moral.

Y en el caso del presente trabajo haré el análisis observacional desde el punto de vista del derecho, es decir, desde lo jurídico se evaluará objetivamente la información fáctica normativa para traducirla al rol del derecho frente a este problema de in-

²⁶ Considerando completo del Preámbulo de la Declaración Universal de Derechos Humanos: “*Considerando que los pueblos de las Naciones Unidas han reafirmado en la Carta su fe en los derechos fundamentales del hombre, en la dignidad y el valor de la persona humana y en la igualdad de derechos de hombres y mujeres ; y se han declarado resueltos a promover el progreso social y a elevar el nivel de vida dentro de un concepto más amplio de la libertad*”.

fertilidad que aqueja a un porcentaje cada vez más elevado de la población y la fertilización asistida como solución.

La pregunta es:

¿Cree que el derecho argentino debe regular expresamente la fertilización asistida?

Sin lugar a dudas pienso que una ley que regule las técnicas de fertilización es necesaria, *para todos*: los profesionales de la medicina que dedican su saber a la ardua tarea de la fertilización humana, para las personas que padecen patologías o irregularidades psicofísicas en materia de fertilidad y para la sociedad toda, que en pro del reconocimiento de los beneficios de la aplicación de las técnicas de reproducción, afrontando esta realidad que es parte de nuestro sentir solidario y responsable, que garantiza el bienestar como una de las metas que conducen a la tutela integral de la dignidad humana, en el marco del bien-ser que la salud reproductiva representa.

La regulación legal de las técnicas, ¿debe adecuarse a las necesidades en materia de infertilidad? Es por ello que me pregunto si una ley restrictiva soluciona realmente el problema de la infertilidad de casi el 20% de la población. Entiendo que no sería el instrumento apto para resolver este problema de fertilidad que va cada día en aumento. Ello daría lugar al llamado turismo reproductivo y nos llevaría a una discriminación en razón de situación económica, ya que sería privativo para aquellos que pueden afrontar los gastos requeridos, y, por otro lado, daría lugar al estancamiento científico, ya que los profesionales de la salud reproductiva no encontrarían en nuestro país el campo de trabajo adecuado, cercenándosele la libertad de trabajar y llevando a la obstaculización del desarrollo de la ciencia en una materia tan humanitaria como es “ayudar a la naturaleza a concebir”.

Todo lo expuesto conforma parte de una preocupación que aumenta su dimensión al tomar contacto con los proyectos que hay presentados ante ambas Cámaras (38 en total), en los que sólo pude observar: limitaciones, prohibiciones y penalizaciones.

De los proyectos, ya sin vigencia parlamentaria, *ninguno* admite la fertilización heteróloga. Sólo la admitía el proyecto de Laferriere que perdió recientemente vigencia legislativa ya que su reproducción fue solicitada en mayo de 1999. Es realmente preocupante la magnitud de las limitaciones y restricciones que restringen el alcance de las técnicas de fertilización o proyectos a sólo un mínimo de la población infértil, quedando la mayoría en un estado de desamparo, de frustración al derecho de reproducción y de desprotección a su dignidad como ser humano. Considero que desde el derecho tenemos el deber moral de aportar soluciones flexibilizantes ante la rigidez de proyectos que más, que en soluciones, derivarían en serias afecciones a derechos fundamentales tutelados por nuestra Constitución Nacional y los Tratados Internacionales.

El Derecho a la Reproducción Humana: en el marco de los derechos y libertades de la sociedad democrática

La **libertad** en los regímenes democráticos actuales tiene dos dimensiones esenciales : 1) la que posibilita el desarrollo libre del sujeto individualmente o a través de los grupos en que se integra, y 2) la que permite su contribución como ciudadano al desarrollo de la organización social y su participación en los asuntos públicos.

En las sociedades democráticas actuales, esa libertad se perfila en sus ordenamientos a través de una pluralidad creciente de derechos y libertades concretos que se refieren a aspectos determinados de la vida del hombre, tanto en su dimensión personal como social.

Si damos una recorrida por las declaraciones de derechos humanos, nos encontramos con que no hay una formulación explícita del derecho a procrear, éste surge del *derecho a fundar una familia*.

Como afirma Robert Clarke -periodista científico francés- partiendo del Génesis I del Antiguo Testamento, Número 28 “*Sed fecundos, multiplicaos, llenad la tierra*”, señala que la falta de hijos ha sido una tragedia para la parejas que los desean , constituye una herida profunda, no sólo en lo afectivo y personal, sino que incide seriamente en el plano social. El hijo, agrega, es también la seguridad de vencer en cierta forma la muerte, a quien burlamos al asumir nuestra descendencia, al crear un ser a nuestra imagen que a su vez perpetuar su imagen en otros tantos eslabones de una cadena esencial. Con el hijo la norma está respetada, el orden reina.²⁷

Es importante destacar que matrimonio y familia son dos realidades diferentes. El matrimonio es una relación que une a las dos personas y que las vincula social, económica y jurídicamente, pero no genera automáticamente una familia. En general, para que un matrimonio se convierta en familia es necesario un elemento más, representado en la mayoría de los casos por la *descendencia*.

En la *Declaración Universal de los Derechos humanos* (Asamblea Gral. de la Naciones Unidas del 10/12/48) en su Art.16 párrafo primero consigna: “Los hombres y mujeres, a partir de la edad núbil, tienen derecho sin restricción alguna por motivos de raza, nacionalidad o religión a casarse y a *fundar una familia*...”

En el *Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos* -Art.23 - se establece que “se reconoce el derecho del hombre y de la mujer a contraer matrimonio y a *fundar una familia*, si se tiene edad para ello.”

La *Convención sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación con* -

²⁷ Clarke, Robert, *Los hijos de la ciencia*, Emece Editores, Buenos Aires, 1986, pág. 37.

tra la Mujer , adoptada por la Asamblea General de la ONU , el 18/12/79 y aprobada por Ley 23179 por nuestro país establece en su Art.11: “Los estados partes adoptarán todas las medidas apropiadas para eliminar la discriminación contra la mujer en las esfera del empleo a fin de asegurar en condiciones de igualdad entre hombres y mujeres los mismos derechos, en particular:...f) *el derecho a la protección de la salud, y a la seguridad en las condiciones de trabajo, incluso la salvaguardia de la función de reproducción*”.

Nuestra *Constitución Nacional* en su Art. 31 expresa que los tratados con las potencias extranjeras son *ley suprema de la Nación*. Asimismo, en el inc. 22 del art. 75 se establece que los tratados tienen jerarquía superior a las leyes. Después de enunciar expresamente las declaraciones y Convenciones determina: “en las condiciones de su vigencia tienen jerarquía constitucional, no derogan artículo alguno de la primera parte de esta Constitución y deben entenderse complementarios de los derechos y garantías por ella reconocidos”.

De manera tal que *el derecho a la procreación* como parte inseparable del *derecho a fundar una familia* está consagrado en forma indirecta en nuestra Constitución en el ámbito de la *libertad individual* y en forma directa a través de las Declaraciones, Pactos y Convenciones que determinan el derecho a fundar una familia.

El derecho a procrear se relaciona con los derechos de rango constitucional consagrados en el art. 42 de nuestra Carta Fundamentales, es decir, con el derecho a la protección de la salud y con el derecho a la libertad de elección y a condiciones de trato equitativo y digno, en cuanto las parejas que necesitan recurrir a los médicos para procurar con su ayuda su reproducción tienen estos derechos reconocidos por la Constitución, ya que son usuarios de los servicios prestados por las técnicas de fertilización asistida para obtener su salud reproductiva, en base al derecho de libertad de elección que el mismo artículo contempla.

La utilización de gametas de un tercero da lugar a la llamada *fecundación heteróloga*. En la mayoría de los proyectos nacionales sólo se admite la inseminación homóloga (gametas pertenecientes a la pareja).

La regulación de las técnicas de fertilización heteróloga, más allá de la alta complejidad jurídica derivada de las mismas, entiendo que *debe realizarse en un marco de igualdad y respeto, de libertad²⁸ y autonomía²⁹, y es justamente en ésta clase de fertilización donde la voluntad procreacional adquiere su más elevada expresión*. La

²⁸ El contenido esencial del derecho a la libertad se delimita dentro del marco constitucional vertebrado por valores, principios y los demás derechos y libertades reconocidos expresa o implícitamente en la Constitución.

²⁹ Respetar la autonomía es dar valor a las opiniones y elecciones de las personas y abstenerse de obstruir sus acciones, a menos que produzcan claros perjuicios a otros.

mayoría de los países de la comunidad internacional las aceptan, ya que se impone como una necesidad ante situaciones específicas de esterilidad. Desde el informe Warnock del Reino Unido, pasando por el informe Waller de Australia, el informe sueco, las recomendaciones del Consejo de Europa (1984) el informe Brenda de Alemania y las leyes que consagran la aceptación legítima de las técnicas de fertilización heteróloga.³⁰

No podemos discriminar entre aquéllos que poseen gametas propias y los que carecen de las mismas, impidiéndoles el camino al ejercicio de su derecho a la procreación. En consecuencia, estimo que una ley de inseminación artificial debe regular las técnicas heterólogas, y los conflictos jurídicos derivados de su aplicación serán resueltos en el marco del más absoluto respeto a la dignidad humana. No podemos soslayar una realidad que existe, so pretexto de las problemáticas derivadas de su aplicación, sino que debemos hacerle frente y emprender la búsqueda de las rutas de solución con todas las herramientas que el derecho nos brinda.

La comunidad científica tiene por único objeto ayudar a la naturaleza a hacer posible uno de los derechos naturales que debe ser legalmente amparado y no condenado: el derecho de procrear o el derecho de fundar una familia en el marco del ejercicio del derecho de libertad individual y con la protección que brinda el derecho a la intimidad.

El tema merece una amplia reflexión, con una mirada amplia y solidaria en pro de una futura ley que se adapte a las necesidades de nuestra población infértil, promoviendo y amparando el camino de soluciones, dignificando a la persona humana, hacia el bienestar, que todo Estado *debe* garantizar.

Por todas estas brevísimas razones y las que podrán surgir del análisis de esta elaboración de reflexiones, es que deseo dejar esclarecida mi línea de pensamiento desde el punto de vista del derecho que debe tener como base la consideración del sufrimiento de quienes no pueden ejercer su derecho a la reproducción en una acción conjunta con las demás ciencias vinculadas a la problemática de infertilidad. Es mi anhelo la posibilidad de facilitar, en un marco de legalidad, libertad (capitalizada en el art.19 de nuestra Carta Magna y en el art. 53 de nuestro Código Civil), autonomía (autodeterminación en las acciones como expresión del principio bioético en cuanto manifestación del respeto a las personas) y enal-

³⁰ Consultar legislación extranjera en: Vega Gutierrez, María Luisa –Vega Gutierrez, Javier-Martinez Baza, Pelegrin, “Reproducción asistida en la Comunidad Europea. Legislación y aspectos bioéticos”. *Secretariado de Publicaciones Universidad de Valladolid*, Valladolid, 1993., pag. 136 y ss- Levy, Lea –Wagmeister, Adriana, Iñigo, Delia “Algunas reflexiones sobre reproducción humana asistida. Esquema comparativo de tres legislaciones vigentes”, La Ley Año LV Nro 89, 9 de mayo de 1991. Messina De Estrella Gutierrez, Graciela *Bioderecho*, Abellido Perrot,1998 pág. 157 y ss.. Loyarte, Dolores-Rotonda, Adriana, *Procreación Humana artificial. Un desafío bioético*, Depalma, Buenos Aires, 1995, pág. 469 y ss.

tecimiento a los magnos derechos que dignifican a las personas en una sociedad democrática y pluralista, de hacer viable uno de los más dignificantes derechos, como es *el derecho a la reproducción*.

5) Desde la ética aplicada transitamos por la bioética y arribamos a la ética convergente

La Bioética constituye una de las ramas más importantes de la ETICA APLICADA.

Sabemos que los equilibrios éticos siempre tienen algún grado de inestabilidad.

No obstante, intentaré la búsqueda de la mayor convergencia, teniendo en mira un metaprincipio que es el equilibrio, partiendo de la estructura de la situación.

Conflictividad de la razón: En una primera impresión razonada parto de la concepción del apriorismo de los principios (desde el punto de vista ético tratando de aplicar racionalidad a los problemas morales). La fertilización asistida en sus múltiples formas tal como fueron analizadas desde sus aspectos científico –técnicos, por un lado, y jurídicos por el otro-, nos lleva al encuentro de una amplia diversidad de estructuras situacionales (no es lo mismo la fertilización homóloga y la heteróloga en la que intervienen células reproductoras de una persona ajena a la pareja, por ejemplo). De modo que nos encontramos en diferentes niveles de conflictividad (estructuras conflictivas de diversa fundamentación que repercuten con desigual tenor ante la crítica³¹) de la razón a la hora de dar fundamentos, ya que la fertilización con participación de dador externo a la pareja .

Es difícil encontrar equilibrio ético porque los principios que gobiernan la acción en el campo de la ética aplicada pueden encontrarse en una inestabilidad intrínseca, ya que el riesgo de la relativización es como una espada de Damocles que nos puede llevar al camino de la desprincipiación. Pienso que conservar lo valioso y transformar lo disvalioso puede convertirse en el objetivo central a la hora de emprender la acción, racionalmente concebida.

Entonces nos encontramos transitando el camino de la conflictividad de los principios que rigen la actividad biomédica en el campo de la reproducción asistida. Intentaré el abordaje de los cuatro principios bioéticos–beneficencia, no maleficencia, autonomía y justicia– a la luz de un *a priori* de la conflictividad, ya que no podemos desconocer la inevitabilidad de los conflictos y con el corolario de lo que podemos

³¹ En general, tiene mayor resistencia a la crítica la fertilización asistida con gametos pertenecientes al matrimonio. En cambio, cuando se trata de la necesidad de recurrir a semen u ovocitos de dadores externos a la pareja, el nivel conflictivo de la razón es más sensible ante la crítica. Es dable observar que el nivel de conflictividad se presenta con mayor rigidez en la fertilización homóloga y con mayor sensibilidad en la fertilización heteróloga.

denominar quinto principio o, más bien *metaprincipio*, según Ricardo Maliandi.

Ese quinto principio, principio metafísico del equilibrio, es el que debe presidir la búsqueda de la convergencia.

Traducido a la acción, el camino a transitar hay que tomarlo con muchísima precaución para que la realización de alguno de los principios no implique incompatibilidades con otras realidades. Desde lo ético son de cumplimiento posible pero no todos compositibles³². De allí que la ruta de la fundamentación ética debemos emprenderla buscando el equilibrio, la armonización, la convergencia y transitarla *minimizando la conflictividad*. Posicionados entonces en la estructura situacional, pienso que debemos optimizar la razón, porque *optimizar la razón es minimizar el conflicto*.

Excedería el ámbito del presente trabajo el abarcar la fertilización asistida en todos los niveles de su conflictividad, que por su esencial naturaleza conflictiva representa una extensión tan basta que tornaría la tarea en titánica y tal vez poco práctica. Por ello, se podrían encontrar argumentos consensuados, dirigidos por la ética convergente, mostrando los cuatro principios éticos cardinales entrelazados en la doble estructura conflictiva: a) sincrónica, oposición de lo general y lo individual, y b) diacrónica, oposición entre permanencia y cambio.

El metaprincipio regula la aplicación de los principios cardinales. De allí que dada una situación determinada, una estructura de situación vinculada a la fertilización asistida, pone de manifiesto la conflictividad existente entre el principio de conservación o realizar la técnica, coherente con el principio cardinal de Realización, expresado en el cambio o adecuación a una realidad que está en constante modificación. Dentro de esta estructura conflictiva diacrónica *el metaprincipio perfila el cambio*. Si nos posicionamos en la parte sincrónica, debemos decidir la fundamentación desde la oposición de lo individual y lo general. Siempre dentro de la bidimensión racional, la opción puede ser consensuada desde el principio cardinal de la individuación, ya que la expresión bioética del principio de autonomía concebida en el marco de la decisión libre y autodeterminada del sujeto pareciera que no ejerce una afección concreta a su prójimo. Por lo tanto, adhiero a la autonomía de la persona sin que ello signifique una resignación de la universalidad, ya que el principio de justicia como expresión bioética es el que debe hacerse efectivo en la posibilidad integral de acceso a las técnicas a *todas las personas infértiles que en base a su autonomía decidan recurrir a la fertilización asistida*.

Con esta última afirmación, la dimensión crítica se reduce en tanto se universaliza el respeto a la autonomía del individuo y se concreta en el acceso a las técnicas de fertilización como parte del derecho a la salud reproductiva enrolada en el principio de justicia.

³² En el marco de lo ontológico Leibniz habla de posibilidad y compositibilidad.

Otra manifestación de la conflictividad diacrónica se puede presentar también como la lucha entre los principios de precaución y exploración. La expresión del principio de precaución deriva del principio de no maleficencia y más mediatamente del principio cardinal de conservación. La fertilización asistida tiene un aspecto predominantemente médico y también forma parte de la biotecnología, sobre todo en materia de riesgos que deben tenerse siempre en consideración. Por ello las técnicas de reproducción tienen que brindar la transparencia que garantice la imparcialidad a la población en general, a los médicos especialistas involucrados, a las personas necesitadas de su aplicación siempre en el marco del consentimiento informado, no solo en pos del principio de justicia, sino también en el contexto del paradigma de convergencia. El principio de exploración³³ (cardinal realización, clásico beneficencia), en materia de fertilización asistida, vemos que constituye una aplicación benéfica porque viabiliza la descendencia a quienes padecen infertilidad, en el incremento de descubrir e implementar nuevas técnicas y combinaciones efectivas de las mismas, aún en situaciones experimentales.

Por ello, para la ética convergente, todos tienen derecho a la investigación de nuevas técnicas de reproducción asistida, pero todos también tienen derecho a que se tomen precauciones contra sus efectos adversos, si los tiene. La permisón y la prohibición pueden ser éticamente justificables siempre teniendo en mira la estructura situacional.

6) Conclusiones

- *La promulgación institucional del diálogo crítico* puede constituir una tarea a tener presente en una planificación en lo inmediato en materia de técnicas de reproducción humana asistida, máxime si tenemos en cuenta las extensas autopistas de diversidad comunicacional con las que contamos hoy. Esta acción podría morigerar los efectos de las acciones irracionales que indudablemente son producto de la falta de diálogo.

- La fertilización asistida es parte de la salud reproductiva, está englobada en el concepto integral de salud y, por ende, en relación a la distribución de recursos debería basarse en los siguientes principios éticos:

Universalidad

La salud es un derecho humano fundamental y nadie puede quedar excluido del goce integral del mismo.

Igualdad

No hay una salud reproductiva de mínimos y una salud reproductiva de máximos³⁴. Toda persona tiene derecho a la mejor calidad de atención a su

³³ Maliandi, Ricardo "Ética y Biotecnología: cuestión de principios", *Ágora filosófica. Revista marplatense de filosofía*, Año III, nro5/6, Ediciones Suárez, Mar del Plata, diciembre 2002, pág. 29.

³⁴ Una salud villera y una salud VIP, como acertadamente refiere Francisco Maglio en "Ética y justicia en la distribución de la salud", *Perspectivas Bioéticas*, Ed. Gedisa, Numero 13, España, 2002.

salud reproductiva, más allá de su condición económica y social.

Participación

Intervenir en la toma de decisiones, no sólo quienes sufren la infertilidad, sino todos los agentes de la salud, los comités de bioética, los centros de fertilización, como integrantes de una sociedad solidaria, democrática y pluralista.

Solidaridad

Implementar estrategias que reviertan la situación de la salud en general y la salud reproductiva en particular, promocionando y protegiendo las redes sociales e incorporando la solidaridad en la cotidianeidad, dignificando la persona, respetando sus derechos.

- La reproducción asistida es una problemática que puede tener tratamiento en los ámbitos más diversos, ya que no es patrimonio de intelectuales, sino una tematización que debe ser aprehendida por la sociedad en su integridad, máxime si tenemos presente que la infertilidad es una dificultad que va creciendo en la población y que cuenta con soluciones efectivas. Los comités de ética, los foros científicos de discusión, las asociaciones protectoras de los derechos de las mujeres, etc. podrían brindar un marco adecuado de *concientización de la dialogicidad de la razón*³⁵, para lograr una alianza de los interlocutores contra el problema de la justificación ética de la aplicación de las técnicas de reproducción asistida, una alianza de convergencia crítica que le haga frente al problema, en toda su dimensión.

- Mirar el problema que plantea la fertilización asistida en sus múltiples expresiones con la lente de una ética convergente, porque evidentemente partimos de niveles en que *la conflictividad se encuentra presente no la podemos suprimir y argumentamos a partir de la aceptación de la conflictividad.*

- Posicionados en la estructura situacional emergente de la aplicación de las técnicas de fertilización asistida, pienso que debemos optimizar la razón, porque *optimizar la razón es minimizar el conflicto.*

- Las ponderaciones de las estructuras situacionales nos van direccionando a la planificación del metaprincipio, *la armonización o equilibrio de las dos caras de la estructura conflictiva*: la sincrónica y la diacrónica, como fondo básico y la expresión de los principios bioéticos en la forma más conveniente para la ética convergente, cuidando siempre no caer en las zonas de peligro que representa la concepción unidimensional de la razón.

- El enunciado ético resultante será entonces *el mandato de reducir al mínimo el grado de conflictividad.*

³⁵ Maliandi, Ricardo, "La racionalidad bidimensional y la ética convergente", *Ratio Grupo de investigación filosófica del Dto. de Filosofía de la Universidad Nacional de Mar del Plata.*

- Es mi anhelo la posibilidad de facilitar, en un marco de legalidad, autonomía, libertad y respeto a los magnos derechos que dignifican a las personas en una sociedad democrática y pluralista, de hacer viable uno de los más dignificantes derechos, como es el derecho a la reproducción.

Bibliografía

Alterini, Atilio Aníbal, “Cuerpo Humano, Persona Y Familia”, En Derecho De Familia Homenaje A La Profesora Doctora María Josefa Méndez Costa, Rubinzal Culzoni, Santa Fe ,1990.

Basile, Alejandro A., *Fundamentos De Medicina Legal*, Editorial El Ateneo, Bs. As. 2001.

Beauchamp, T. L , Childress, *Principles of biomedical ethics*, New York, Oxford University Press, 1979.

Clarke, Robert, *Los Hijos De La Ciencia*, Emece Editores, Buenos Aires, 1986.

Cortina, Adela , *Etica Aplicada Y Democracia Radical*, Tecnos, Madrid ,1993.

Dellacqua, Mabel, “Derecho a la Reproducción”, Revista Del Colegio Público De Abogados, Buenos Aires, Mayo 1998.

Dellacqua, Mabel, “Fertilización Asistida” , Ponencia Con Julio César Rivera Y Graciela Medina En Las XVII *Jornadas De Derecho Civil 1997*.

Gómez, Yolanda, “El derecho a la reproducción humana”, Marcial Pons, Madrid, 1994.

Hoof, Pedro, *Bioética y Derechos Humanos*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1999.

Loyarte, Dolores, “La Convención Internacional De Bioética Y Los Derechos Humanos De Las Generaciones Actuales Y Futuras”, J.A, 1997 - IV – 350.

Loyarte, Dolores-Rotonda, Adriana, “Procreación Humana artificial. Un desafío bioético, Depalma”, Buenos Aires, 1995.

Maglio, Francisco, “Ética Y Justicia En La Distribución De La Salud”, Perspectivas Bioéticas, Numero 13, Gedisa, España, Año 2002.

Mainetti, José A, “Cuadernos De Bioética”, Nro.0 Ad.Hoc, Buenos Aires, Octubre 1996.

Mainetti, José, “La Revolución Trasplantológica”, En Estudios Bioéticos, Ed. Quirón, La Plata 1993.

Maliandi, Ricardo, "La Racionalidad Bidimensional Y La Ética Convergente", Ratio Grupo De Investigación Filosófica Del Dto De Filosofía de la Universidad Nacional de Mar Del Plata.

Maliandi, Ricardo, "Ética: Conceptos y Problemas", Ed. Biblos, Buenos Aires, 1991, 3era Edición (Corregida y aumentada), Buenos Aires, 2004 .

Maliandi, Ricardo, "Ética Y Biotecnología: Cuestión De Principios." *Ágora Filosófica. Revista Marplatense De Filosofía*, Año III, Nro5/6, Ediciones Suárez, Mar del Plata, Diciembre 2002.

Maliandi, Ricardo, *Tópicos Revista de Filosofía*, Santa Fe, Nro. 19.

Mandrioni, Héctor. "Pensar La Técnica Filosofía Del Hombre Contemporáneo", Editorial Guadalupe, Bs. As., 1991.

Messina De Estrella Gutiérrez, Graciela, "Bioderecho" Abellido Perrot, Bs. As., 1998.

Popper, Karl, *La Lógica De La Investigación Científica*, Madrid, Tecnos, 1973.

Rivera, Julio Cesar, "Actos De Disposición De Los Derechos De La Personalidad", *Revista De Derecho Privado Y Comunitario* Nro. 6, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 1994.

Rivera, Julio César, "Instituciones De Derecho Civil", Tomo 2, Abellido Perrot, Bs.As, 2000.

Sagues, Néstor , "Dignidad De La Persona e Ideología Constitucional". *J. A.* 30-11-94.

Vidal, Marciano, "Bioética, Estudios De Bioética Racional", Tecnos, Madrid, 1994.

Zannoni, Eduardo A -Chieri Primarosa, "Prueba Del Adn", Astrea, Buenos Aires, 2001.

LEGISLACION EXTRANJERA

*Alemania: *Informe Brenda-* Ley 1990.

*Australia: *Informe Waller Del Comité para Considerar las Cuestiones Sociales, Éticas y Legales en torno a La Fertilización In Vitro* – Ley 1987.

*España: Ley 35/88.

*Gran Bretaña: *Informe Warnock* – 1984 –Ministerio De Salud Y Seguridad Social Del Reino Unido.

*Noruega: Ley 628/87.

*Recomendaciones del Consejo de Europa 1984.

*Suecia: *Informe sueco* – Ley 1140 / 84.

Periodismo y tecnologías de género en la revista *La Nota-1915-18*

Tania Diz

1. Construcción de la identidad Mujer y presencia de las mujeres en Argentina¹

Los estudios de género surgidos por los años '80 en EEUU, se han multiplicado en diferentes versiones teóricas que señalan distintos (y hasta opuestos) puntos de vista respecto de la temática. A los fines de este artículo, me basaré en la propuesta de Teresa de Lauretis. Esta teórica² revisa el concepto de género que surgió en los '80 vinculado a la diferencia sexual, ya que considera que en la actualidad trae ciertas consecuencias negativas: en primer lugar, supone una oposición binaria masculino – femenino, estática, esencial y ahistórica; en segundo lugar, presupone que existe una mujer y no las mujeres con sus variantes de clase, etnia, edad, orientación sexual, etc.

Con el fin de reformular el concepto, se detiene en el proceso por el cual un individuo adquiere un género. Afirma que el género, lejos de ser una propiedad de los cuerpos o algo originario de la especie humana, es un conjunto de efectos producidos en los cuerpos, los comportamientos y las relaciones sociales por el despliegue de una tecnología compleja, la tecnología de género. Lauretis retoma la noción de tecnologías del sexo de Michel Foucault³ y la enriquece con la instancia diferencial de los sujetos femeninos y masculinos que el filósofo no había tenido en cuenta.

Un individuo no es varón o mujer por un determinismo biológico sino que ad-

¹ Al decir identidad- Mujer hago referencia a la construcción de una identidad hegemónica visible en los diversos discursos – científicos, literarios, periodísticos, etc. - que circulan por Buenos Aires. Y al decir mujeres me refiero a aquellas sujetas- mujeres que, de muy diferentes maneras, vivían en la ciudad. Tomo esta diferencia mujer/ mujeres de Teresa de Lauretis.

² De Lauretis, T. "Tecnologías del género", en *Rev. Mora*, nº 2, IIEGE, UBA, noviembre, 1996.

³ Según Michel Foucault las tecnologías del sexo se definen como un conjunto de técnicas que involucran la elaboración de discursos acerca de las cuatro figuras privilegiadas de la sexualidad: la sexualización de los niños, el cuerpo femenino, el control de la procreación y la psiquiatrización del comportamiento sexual anómalo. Ver: Foucault, M, *Historia de la sexualidad 1. La voluntad de saber*, S. XXI, Madrid, 1998.

quiere una identidad de género al incorporarse a un sistema de relaciones sociales pre-existentes y apropiarse de las características propias de cada género. Estas forman parte de los significados atribuidos a cada género, según las variables espacio-temporales en las que surjan. Podemos decir que la mujer - o el varón-, como ser social, se construye a partir de los efectos del lenguaje y de la representación. Una mujer o un varón no es una identidad indivisible sino el término de una serie cambiante de posiciones ideológicas. El ser social se construye día a día como punto de articulación de las formaciones ideológicas, es el encuentro provisional del sujeto y de los códigos en la intersección histórica de las formaciones sociales y su historia personal. Toda tecnología social es el aparato semiótico donde tiene lugar el encuentro y donde el individuo es interpelado como sujeto.

En el caso puntual de la mujer, ésta ha sido tradicionalmente representada como término negativo de la diferencia sexual, quedando constituida como terreno de la representación, imagen que se presenta al varón. Siguiendo con las ideas de Lauretis, las mujeres, en Buenos Aires, representaban “lo otro” en el espacio urbano, “lo otro” que, como el inmigrante, resultaba desestabilizador y amenazante para la elite gobernante. Desde finales del S. XIX, las mujeres fueron constituyéndose en objeto de investigación de las ciencias -especialmente, la psicología y la biología- que se dedicaron mayormente a fundamentar las diferencias entre los sexos desde la inferioridad *natural* de la mujer.

Los estudios de género en la literatura argentina tienen varias décadas y numerosos trabajos han aportado una visión crítica muy interesante sea por la relectura de escritoras y escritores canónicos o por el *descubrimiento* de escritoras olvidadas. Sin embargo, pocos trabajos, desde la literatura, se propusieron una lectura más abarcativa tanto diacrónica como sincrónicamente. Uno de estos es el de Francine Masiello que tomaré como fuente principal para fundamentar cómo han sido imaginadas las mujeres en la cultura letrada y qué lugar ocuparon las mujeres- escritoras. A su vez, complementaré esta fuente con otros trabajos que, aunque más acotados, han aportado más conocimiento y análisis a la época tanto desde la crítica literaria como desde la historia o los estudios culturales.

En *Entre civilización y barbarie. Mujeres, nación y cultura en la argentina moderna* Francine Masiello recorre el S. XIX y parte del S. XX para analizar las tensiones entre las políticas de género y las ideas sobre la nación en la cultura letrada. Ella sostiene que hasta 1870, las mujeres en la imaginación masculina representaron las virtudes de la nación a la vez que pusieron en cuestión las injusticias sociales. Mientras tanto las mujeres escritoras de la época elaboraron publicaciones periódicas en las que opinaban y debatían respecto del discurso nacional. Uno de los trabajos más completos sobre el periodismo de mujeres del S. XIX es el de Norberto Auza⁴, quien destaca dos aspectos dominantes en estas publicaciones: por un lado, el aporte litera-

⁴ Auza, N. (1988), *Periodismo y feminismo en la argentina (1830-1930)*.

rio de un grupo de esclarecidas escritoras que en el S. XIX⁵ se hicieron cargo de hacer aparecer su palabra escrita, venciendo las trabas que la hegemonía masculina imponía. El segundo aspecto es el sentido social y el contenido doctrinario, explícito o no, que se puede leer en sus producciones. En este último aspecto Auza ubica la emergencia de las ideas feministas.

Massiello⁶, que ha investigado también el tema desde una perspectiva más crítica, se detiene a profundizar más en el contraste entre la imagen hegemónica de la mujer como cómplice del varón y la que surge de las páginas de los periódicos. La investigadora lee estos textos en el contexto de formación de la nación y así rescata una imagen de mujer que discute acerca de los preceptos centrales de la idea de nación en el S. XIX, como supone la célebre frase: “Civilización o barbarie”. Así es como estas mujeres denunciaron la exclusión, en la organización de la nación, tanto de las mujeres mismas como de los indígenas.

En la etapa de configuración del modelo de estado-nación (1880-1910) las mujeres imaginadas por los hombres de letras adquirieron dotes de malditas. Se configuró la figura femenina como un *otro amenazante*, señalamiento que proseguiría durante el S. XX. Masiello adjudica este fenómeno a dos causas: por un lado, a la presencia invasora de los inmigrantes y, por otro lado, a las mujeres (inmigrantes o no) que estaban teniendo cada vez más participación en la vida pública, situación que se tornó especialmente crítica. Entre las figuras femeninas peligrosas que aparecieron, encontramos a la solterona, la prostituta y la adúltera.

En el discurso científico prevalecieron las publicaciones de circulación masiva destinadas a fundamentar la inferioridad de la mujer, controlar los excesos femeninos, y promover la subordinación de las mujeres hacia los varones. El cuerpo femenino, que era mediador en la etapa anterior, ocupó el lugar de la disputa por el poder. En tal sentido afirma Masiello: “En el plano del destino nacional el cuerpo femenino se convirtió en un mapa metafísico sobre el cual los hombres argentinos, con modalidad científica, trazaron los males del pasado y ofrecieron un pronóstico para el futuro de la nación. Al enfocar las capacidades de reproducción de las mujeres o las enfermedades de la psique femenina, estas investigaciones reforzaron un sentido de inferioridad sexual de las mujeres, definiendo como lo femenino una subcategoría anómala del hombre”⁷.

Sin embargo, la coyuntura histórica de la inmigración también trajo un aspecto positivo ya que la condición de la mujer pasa a ser un tema de debate público. Esto

⁵ Algunas de las publicaciones más importantes son *La Camelia* en la época de Rosas, *Álbum de señoras* de Juana Manso (1854), *La alborada del Plata* de Juana Manuela Gorriti (1877-79).

⁶ Masiello, F. (Comp.) (1994), *La mujer y el espacio público. el periodismo femenino en la argentina*.

⁷ Masiello, F. (1997), *Entre civilización y barbarie. Mujeres, nación y cultura literaria en la argentina moderna*, p.123.

coincide con el hecho de que una importante cantidad de mujeres se incorporaron al mundo del trabajo y, en consecuencia, al espacio público. Las mujeres comenzaron a tener una participación más activa en las demandas populares y surgieron las primeras organizaciones feministas. Las escritoras cuestionaron, por medio de distintos tipo de publicaciones, el discurso científico que fundamentaba la inferioridad biológica de la mujer, entre otras afirmaciones enmarcadas en el positivismo. Algunas intelectuales, como Juana Manuela Gorriti, respondieron en las publicaciones periódicas de la época⁸, iniciándose, así, un debate entre la ciencia y la vida de las mujeres.

Marcela Nari en su artículo “La educación de la mujer (o acerca de cómo cocinar y cambiar pañales a su bebé de manera científica)”⁹ demuestra que hay una relación entre el ingreso masivo de niñas al sistema educativo a fines de S. XIX y el ambiente científicista que niega la capacidad intelectual de las mujeres a la vez que crea nuevas ciencias basadas en saberes femeninos. Nari sostiene que las relaciones entre varones y mujeres eran leídas como complementarias y unívocas. Así afirma que “educar al varón era, ante todo, formar al ciudadano; educar a la mujer era construir a la madre/esposa del ciudadano.”¹⁰

A inicios de S. XX la economía doméstica como ciencia tenía una difusión masiva debido al aumento de manuales, charlas, conferencias y cursos sobre el tema. Incluso en los años 20 se publicaron numerosos textos instructivos para la mujer. Según Nari, la ciencia doméstica estaba orientada a la invención de cierto tipo de relaciones familiares que organizaran la vida familiar de los obreros después de la jornada laboral. En la construcción de este espacio, la mujer debía sostener dos valores: el ahorro y el aseo. Otra disciplina en expansión fue la puericultura orientada a enseñar a las mujeres cómo criar a los niños, dejando de lado los saberes que ya tenían las mujeres al respecto.

La ciencia doméstica y la puericultura desarrollaron trayectorias diferentes. En la primera, la mayoría de las expertas fueron mujeres en cambio la segunda significó un desplazamiento violento de las mujeres y un alto grado de desarrollo científico. Sabemos que, poco a poco, las mujeres fueron ingresando en la medicina moderna, pero adhiriendo al paradigma médico androcéntrico. Así es como Nari concluye que la introducción de las mujeres al sistema educativo contribuyó a reproducir la desigual división del trabajo y del poder entre los géneros, a través de la creación de la ciencia doméstica y de la puericultura. Estas dos disciplinas con carácter científico se difundieron fundamentalmente en las secciones femeninas de distintas revistas y diarios por medio de artículos que aconsejaban a la *mujer moderna*.

⁸ Por ejemplo en “La alborada del plata” (1877-8), “La ondina del plata” (1876-9).

⁹ Nari, M. (1995), “La educación de la mujer (o acerca de cómo cocinar y cambiar pañales a su bebé de manera científica)”, *Rev. Mora n° 1*, Bs. As.

¹⁰ *Ib.* p. 36.

Como dijimos anteriormente, a inicios del S. XX se renovó la discusión sobre la condición femenina dado que las mujeres ocuparon el ámbito público y se las consideró culpables contaminar este espacio y corromper la familia. Masiello sostiene que la sensación de peligro frente a la mujer que sentía la clase hegemónica era la misma que veían frente al avance de la modernidad: ambos (la mujer y los cambios de la modernidad) amenazaban con destruir las estructuras fijas y traspasar los límites hasta zonas inexploradas.

La reacción de la élite consistió fundamentalmente en la afirmación de las diferencias sexuales que suponía diferencias de género. Ante la mujer como *lo otro* invasor de espacios masculinos, fue necesario marcar diferencias absolutas. En este contexto, Masiello afirma que “A comienzos de siglo XX la exhortación era clara: las mujeres debían dedicarse al hogar y cultivar la misión de la maternidad; de lo contrario, la sociedad se encaminaría a un inexorable fracaso.”¹¹ Barrancos¹² coincide con esta hipótesis y relaciona el hecho de que la mujer deviene “objeto de investigación”, con la acentuación de la diferencia y la necesaria subordinación femenina. Entonces, una visión dicotómica se implantó en los sectores más conservadores del siglo XX y repercutió en la representación de lo femenino en la prensa.

Esta rígida posición de los sectores conservadores se debió, entre otras razones, al accionar de algunas feministas que se destacaron especialmente en el siglo XX. El Centenario de la Revolución de Mayo fue fecha propicia para varios acontecimientos entre los que podemos destacar dos congresos abocados a las mujeres y su condición de vida en la sociedad: El “1° congreso patriótico de señoras” organizado por el *Consejo nacional de la mujer* y el “1° congreso feminista internacional” organizado por la *Asociación de universitarias argentinas*. Julieta Lanteri y Cecilia Grierson¹³ fueron las responsables de la dirección de este último y participaron de él feministas bastante reconocidas como Elvira López, Alicia Moreau y Elvira Rawson. Según Barrancos, la incapacidad en cuanto a los derechos de las mujeres era cuestionado desde los más diversos puntos de vista ideológicos lo que llevaría al reclamo de la modificación del código civil.

La recepción de ambos congresos en la prensa fue muy buena, aunque, según Dora Barrancos¹⁴, ninguno de los medios de prensa más importantes hizo lugar a una enunciación de las demandas de derechos peticionadas por el congreso de las universitarias que procuraban quebrantar la minusvalía jurídica y la exclusión de la ciudadanía en virtud de una clara preferencia por los proyectos en los que las mujeres mos-

¹¹ Idem Masiello, F. (1997), p. 134.

¹² Barrancos, D. (2001), *Inclusión/exclusión*.

¹³ Cecilia Grierson (1850-1934) médica y militante feminista que luchó fundamentalmente por la igualdad jurídica de las mujeres.

¹⁴ Barrancos, D., *Inclusión/exclusión, FCE, Bs. As., 2001*.

traban su capacidad de construcción social en función de los otros (desde el ideal materno, la vocación femenina hacia la ayuda social) y no las demandas por mayores derechos hacia las mujeres mismas.

En 1910 hubo cierta efervescencia en torno a los derechos civiles y políticos que produjeron una importante multiplicación de organizaciones feministas. Incluso, algunos representantes del congreso y del consejo deliberante de la ciudad de Buenos Aires elaboraron proyectos que parecían destinados a no fracasar. Los tiempos habían cambiado y la sociedad local e internacional después de la 1ª guerra mundial no era la misma y la participación de las mujeres fuera de la casa se había constatado, inclusive, en países alejados del conflicto bélico.

2. La revista *La Nota* (1915- 1919)

La Nota se editó desde el 14 de agosto de 1915 hasta el año 1921, contando con un total de 310 números. Su creador y director hasta el número 272 fue el Emir Emín Arslán, originario del Líbano, quien fue cónsul en nuestro país y escribió varios libros en árabe y en español, aparte de las editoriales que regularmente publicaba en la revista. *La Nota*, según su director, permanecía atenta a la divulgación de las novedades culturales del país y del extranjero, predominantemente europeas. Decía Arslán en el primer editorial:

“ No tenemos un programa neto y categórico sino en lo que concierne al título de la revista. Adviértase, pues, en el significado de La Nota, un propósito de análisis general que nos inhibe por su propia sencillez, de inmiscuir para nada la cátedra solemne en nuestras futuras relaciones con el público, que deseamos saber cordiales desde ahora.

Nuestro móvil primordial es ofrecer en las columnas de La Nota una tribuna libre a todos los intelectuales del Río de la Plata, y más delante de la América Latina, a fin de que puedan exponer en ella, sin cortapisa alguna, sus modo de ver y sentir las cosas de la vida del arte o de la ciencia. Sólo nos permitiremos advertirles que esta revista aspira a ser una guía intelectual de los hogares y a que se la lea en todos ellos, sin recatos ni aspavientos más o menos legítimos.

*La dirección se propone, por último, hacer de La Nota una revista interesante, persuadida como está, a pie firme, de que para el éxito de una publicación análoga a la nuestra el interés contribuye más que factor alguno.”*¹⁵

Arslán se proponía editar una revista en la que escribieran muchos de los intelectuales

¹⁵ Arslán, E. “Prólogo” número 1 del 14 de agosto de 1915. Las referencias de las notas sobre los artículos de la revista serán alternativamente los números de las páginas tal como versan en los diferentes índices de cada tomo de la colección o los números o fecha y número en caso de no tener el número de página exacto.

tuales del momento pero sin pretensiones académicas y en diálogo constante con el lector. En la revista era usual que aparecieran cartas o artículos que debatían con otros artículos anteriores, en los que el autor o la autora se presentaba como lector o bien firmaba con seudónimos tales como *Un Lector* o *Una lectora*. Veamos algunos ejemplos: Un argentino (“Nuestros intereses”, p. 1762); Un crítico nuevo (“Los que escriben libros”, p. 1579); Experta (“Las famosas conferencias”, p. 2186); L. N. (“José Menéndez”, p. 3051); Sacinio (“Otro más” p. 3188); Un subscriptor (“Sobre actualidad política”, p. 3145); Un radical (“Carta de un radical”, p. 3323). Y tras estos nombres seguramente se ocultaban personas conocidas por cierto círculo de lectores, al estilo de las revistas del S. XIX.

Desde este primer número, participaron intelectuales bastante reconocidos como José Ingenieros, Leopoldo Lugones, Ricardo Rojas, Ricardo del Campo, Luis María Jordán. Y al año de aparición se sumaron otros nombres como Alberto Gerchunoff, Paul Groussac, Rubén Darío, Alfonsina Storni.

Un aspecto ideológico claro de la revista era su posición anti-alemana y anti-bélica. Así que eran numerosas las secciones y notas dedicadas a informar y comentar las consecuencias de la guerra en Europa. Este gesto ante la situación bélica tendrá suma relevancia respecto del feminismo, como veremos más adelante.

La estructura de la revista era variable, ya que poseía secciones fijas y no fijas. A su vez, las fijas no tenían una periodicidad exacta (muchas se publicaron dos o tres veces nada más) y, con el transcurrir de los números varían en cuanto a nombres, tamaño y autores. En la tapa aparecía un sumario y editorial generalmente firmado por el director: Emir Emín Arslán. En las primeras páginas los artículos estaban firmados mayormente por varones y versaban sobre literatura, política internacional, biografías de escritores y poesías, cuentos y fragmentos de novelas de próxima aparición. Entre las secciones fijas encontramos: Chistes, Lecturas, Notas femeninas, Cosas Femeninas, Palabras alemanas, Bibliografía, Ecos, Variedades.

Por último, quisiera mencionar los textos literarios y sobre literatura firmados por mujeres, ya que, si bien no forman parte de mi objeto de análisis, vale la pena nombrarlos no tanto como forma de *corroboración de la escasez de colaboraciones femeninas* sino más bien a *modo de visibilización de la existencia de las escritoras*. Estas presencias nos llevan a pensar que, quizá, sean una consecuencia – femenina – de la profesionalización del escritor, lo que es posible dado que las mujeres estaban ocupando muchos espacios laborales tradicionalmente masculinos; sin embargo, no tengo total certeza de que siempre sus artículos fueran pagados. A excepción de Alfonsina Storni, quien en varias oportunidades se refirió a la escritura en prosa como un trabajo a cambio de una remuneración, inclusive, es el modo que eligió para hacerse cargo de la columna femenina:

“El día es gris... una lluvia persistente golpea los cristales, además he venido leyendo en el camino cosas de la vida de Verlaine... A la pregunta ¿Es usted pobre? Que

me han dirigido, siento deseos de contestar: Emir [Emir Emin Arslan?], hago versos... Pero en ese preciso momento miro la luz eléctrica y me sugiere una cantidad de cosas: la época moderna, el siglo en que nos movemos, la higiene, la guerra al alcohol, las teorías vegetarianas, etc.

En un instante he comprendido que debo vivir en mi siglo; mato, pues el romanticismo que me han contagiado el día lluvioso y Verlaine y escogiendo mi más despreocupada sonrisa (tengo muchas), contesto: Regular Emir... voy viviendo.

Entonces el Emir me propone: ¿Por qué no toma usted a su cargo en LA NOTA la sección 'Feminidades'?"¹⁶

Volviendo a las escritoras mujeres, encontré las siguientes entre 1915 y 1919:

Poesía: María Aliaga Rueda, "El águila cautiva" p. 349; Delfina Molina y Vedia de Bastianini, "Inconfesado amor", p. 425; Octavia Ricaldona de Bigand, "El paso de los andes" p. 368; Laura Picinini, "Pesares", p. 1608; Beatriz Donato: "Ten cuidado" p. 3306; Alfonsina Storni "Canto a los niños poesías", p. 1385; "Yo espero", p. 1503; "El dulce daño", "A Rubén Darío", p. 2296. Alfonsina Storni "Antes", p. 2897; "Sed", p. 3524.

Cuento: Carolina Adelia Alió, "Margot", p. 1449; "Desde Mar del Plata", p. 1551; "La magnetita", p. 1705; "Fuego fatuo", p. 1827; "El capitán del faro", p. 2025; "La vendedora de huevos", p. 2947; "Una noche de fuegos", 3162; "La nena", p. 3525; Angélica, "El amor a la paz", p. 2331; Beatriz Donato: "La mujer y el antifaz" p. 2805; "El elogio de la mentira", p. 2876; "A propósito de las crónicas fantásticas", p. 3260. Sylvine, "Una víctima", p. 3166. Alfonsina Storni, "Una carta", p. 1187-8; "Algunas líneas", p.1307; "La fina crueldad", p. 1365.

3. Artículos sobre y para mujeres

Uno de los géneros discursivos que colaboraron en la construcción de la identidad de género Mujer fueron aquellos que tomaban a la mujer como referente y lectora. En *La Nota* estos textos obedecían en muchos aspectos al estilo de la revista. Ya que estaban sujetos a los debates que se producían entre los supuestos lectores, no aparecían *solamente* en las columnas femeninas – espacios heterodesignados, si los hay- sino que se integraban a la revista, no tenían una única postura frente a las identidades de género sino que dejaban deslizar los diferentes discursos que, en la época, circulaban sobre las mujeres/ la Mujer, y se impregnaban bastante del tono lúdico y con algo de sorna que solía aparecer en el tratamiento de los distintos temas.

Algunos textos eran artículos sueltos, generalmente firmados, como el de Daniel Muñoz, titulado "Mujeres masculinas" (p. 447); o bien las mujeres en relación a otro

¹⁶ Storni, A. "Feminidades", *La Nota* Nro. 190, p. 406-7, 28.3.1919.

tema, por ejemplo: Carlos Gutiérrez Larreta escribe “La mujer en el arte” (p. 1464) o el artículo de Emir Emín Arslán “La mujer y la diplomacia” (p. 128). También se publicaban notas muy breves y sin firma en la sección *Ecos* como “La mujer y la guerra” (p. 2636) o en la sección *Lecturas*, como: “Llamado a las mujeres belgas” (p.2613). Ahora bien, estos textos tomaban como referente a las mujeres pero no siempre tienen una lectora sólo femenina, más bien estaban dirigidos a lectores masculinos y femeninos.

También se publicaron columnas como “Cartas de la Niña Boba” que se publicaron irregularmente desde los primeros números hasta el año 1918 o “Cosas femeninas” que fue variando tanto en sus títulos: “Páginas Femeninas”, “Feminidades”, “Vida femenina”; como en su extensión ya que comenzó con media página hasta llegar a las dos páginas en 1919. En esta última columna escribirá, unos años más tarde, Storni. Paralelamente, se publicaba la sección “Notas Femeninas”, conformada por dos o tres artículos muy breves y anecdóticos o informativos, similares a *Ecos* o *Varietades*. En las columnas se construía claramente la enunciativa y la lectora en términos femeninos.

4. Subjetividad femenina

La mayoría de los textos cuyo referente era la mujer se centraron en las características de la subjetividad femenina, mediante un lenguaje más bien coloquial, lo que sugiere cierta proximidad identitaria entre enunciativa y enunciativa, muy similar a la de los géneros íntimos. Una de las características diferenciales es que en estos artículos se desdibujaban las barreras entre la realidad y la ficción ya que en una misma columna aparecían fragmentos de diarios íntimos, cartas a veces sueltas y a veces integradas en un texto mayor, en donde no quedaban claros estos límites. Este eje se podría subdividir en dos aspectos: por un lado, aparecían mujeres muy jóvenes como narradoras de cartas entre amigas, o de diarios íntimos o bien, una narradora que describe cómo son y qué piensan algunas jóvenes. Claramente apuntaban a mostrar – y valorar– la intimidad de los pensamientos femeninos. Por otro lado, se hallaban los textos en los que se describe a mujeres según su rol familiar: la joven casadera, la novia, la esposa, la madre. Estos solían ser más normativos en relación a indicar cómo debía ser una buena esposa, cómo realizar las tareas del hogar, cómo criar a los hijos, cómo seducir a un hombre.

La subjetividad femenina fue un aspecto privilegiado en la revista, ya que aparecía en una grande y heterogénea cantidad de artículos. Su importancia residió, indudablemente, en la permeabilidad de la revista a los cambios que se iban percibiendo en cuanto a la identidad Mujer, marcados por la coyuntura bélica europea y las demandas de los movimientos feministas, tanto europeos como argentinos.

La sección *Notas femeninas* era la que hacía aparecer a las madres y a las novias, en notas bastante breves, casi anecdóticas. En estas se reproducen la identidad de gé-

nero hegemónica como en “Las madres para sus hijos”¹⁷ en el que se enumeran consejos para criar a los niños.

Durante el primer año de *La Nota* se publicaron textos tales como: Experta, “Consejos a las solteras”, Dra. X, “Nuevo rol de la mujer en el hogar”, p. 59 o “Las madres para sus hijos”, p. 1293 en *Notas femeninas*. Los que se intercalaron con los de Eduardo Talero: “Las novias y la guerra”, p. 111; “Las madres y la guerra”, p. 209, centralizado en la problemática bélica. En 1917 sólo se publicaron textos sobre las relaciones familiares en la sección *Notas femeninas*: “Cómo se colocan los espejos”, p. 1475; “Las tres anhelosas”, “El azahar”, p. 1494; “La madre y la educación”, “Cómo se casaban nuestros abuelos”, p. 1534; “Una ocupación para la mujer”, “La desarraigada”, p. 1573; “La cocina en la escuela”, p. 1595. En 1918 encontramos tres textos de la columna *Feminidades* orientados a señalar los ideales del noviazgo: Aglavaine “Un noviazgo moderno”, p. 3048 y Nirvana de Nihil: “Nuestros jóvenes”, p. 3287; “Los noviazgos”, p. 3458. Por último y en el cuerpo principal de la revista: “Un punto de vista sobre el divorcio”, p. 2214 por Rodolfo Rivarola.

Entre 1915 y 1916 encontramos algunas notas breves en *Cosas femeninas* tales como: “Elogio a la mujer francesa”, p. 1154; “La emperatriz del velo blanco”, p. 1173; “La mujer francesa en la actualidad”, p. 1194, en general ligados a realzar el heroísmo de las mujeres en la guerra. En 1917, en *Ecos*, aparecía: “La mujer y la guerra”, p. 2336 y los siguientes son los títulos de las *Notas femeninas*: “La mujer diputado”, p. 1475; “Peripecias de una enfermera”, “Escepticismos sobre la mujer”, p. 1494; “La reina Hortensia”, p. 1513; “La sonrisa”, p. 1534 “ Maurice Barrés y el feminista”, “La última pieza de Henri Bataille”, p. 1573 “Las mujeres ante los astros”, p. 1595; “Las farmacéuticas en Rusia”, “La guerra y la actuación femenina”, p. 1611; “Ahijados de abogadas”, “Espías y espionas”, “Un feminista”, p. 1633; “Clotilde de Vaux y Compté”, “Proclama de las mujeres alemanas”, p. 1656; “La mujer serbia”, “El sexo de los ángeles”, “Feminismo”, p. 1694; “La literatura femenina en Francia”, “Los placeres inocentes de las japonesitas”, p. 1713; “Una mujer sublime”, “El amor de las mujeres”, “La imagen, el alma”, “Oremus”, “Esposa del desertor”, “Un diario feminista chino”, p. 1753; “La guerra” (poesía de la reina de Italia), p. 1775; “Himno feminista” (Elisa Ros de Jaramate) p. 1776.

Estas eran noticias breves, predominantemente narrativas sobre mujeres sobresalientes por alguna causa. Por ejemplo, una bailarina belga que se suicida o una mujer francesa que llegó a ser abogada. Otras, presentan noticias relacionadas con la actuación de las mujeres en la guerra como es el caso de “Elogio a la mujer francesa” en el que se comenta el heroísmo de la mujer francesa desde Juana de Arco a fin de resaltar la crueldad de los franceses. O “La emperatriz del velo blanco”, en donde se narra el caso de una emperatriz que invirtió su dinero en un hospital y trabajaba como cirujana para atender a los heridos de la guerra. Era permanente la mención a la

¹⁷ Rev. *La Nota*, número 65 4-11-16, Tomo 1.

actuación femenina durante la guerra tanto en funciones tradicionales de enfermeras o madres como en actividades consideradas masculinas.

En este punto surgen posiciones adversas. En “La mujer francesa en la actualidad” se valora positivamente la participación femenina en la vida pública por la ausencia de varones pero se considera que estas deben *hacer y callar*, ya que no es conveniente que permanezcan en la vida pública, luego de la guerra. Otro ejemplo es que en la sección de humor aparecen chistes que muestran el temor de la dominación femenina por sobre los varones como consecuencias de la presencia de las mujeres en la esfera pública. El conflicto persistente era que las mujeres estaban ocupando lugares masculinos, mientras los movimientos sufragistas estaban cobrando fuerza. Era evidente la intención de las mujeres de no abandonar la arena pública y la resistencia a ello, tanto de varones como de algunas mujeres, por miedo al desorden del sistema sexo genérico que acarrearía un caos social.

Los siguientes títulos de artículos sueltos ponen en evidencia este conflicto entre feministas y antifeministas que provenía de la problemática bélica y comenzaba a tener injerencia en nuestro país: 1916: “Mujeres masculinas” de Daniel Muñoz, p. 447-8 y en 1918: Camile D. De Latour: “Una victoria femenina, lo que la mujer ha ganado durante la guerra”, p. 2931 y Madeleine Monnier “Páginas de literatura francesa. Defensa de la mujer moderna”, p. 2936 y 2984. En la sección *Lecturas*, “Llamado a las mujeres belgas”, p.2613; “Feminismo”, “La superioridad de la mujer inglesa”, “Las mujeres japonesas”, p. 3609.

De a poco, se va imponiendo el debate acerca de los derechos de las mujeres tanto en el cuerpo principal de la revista como en *Páginas femeninas*. Los siguientes fragmentos pertenecen a un artículo en el que pueden leerse las argumentaciones más comunes de aquellos (y aquellas) que bregaban por identidades de género fijas y negaban la condición de sujeto de las mujeres, ubicándolas como cuerpos erotizados.

“ *Mujeres masculinas* ”

A primera vista parece que tiene algo de paradójico el título que pongo a estas líneas; pero en realidad es el que en rigor corresponde a estas mujeres modernas que tienen la pretensión de hacer lo que siempre ha sido de práctica puramente masculina. Se ha dado en llamar “feminismo” a esa tendencia perturbadora de las leyes de la naturaleza y revolucionaria contra el orden social, siendo así que, para expresar con exacta corrección su significado, debería llamársele “machonismo”, ya que lo que tales mujeres pretenden es usurpar a los hombres el ejercicio de ciertas funciones civiles y políticas que hasta el presente han sido desempeñadas exclusivamente por el sexo fuerte, y no digo feo, porque el verdadero sexo feo lo componen las “machonistas”, las cuales, en resumen, aspiran a ponerse los pantalones. ¡Vayan enhoramala!”

(...)

A modo de ejemplificación, relata el mito de las Amazonas, realzando, por ejemplo que no era debido a la fuerza que ganaban una guerra sino debido a sus atributos

físicos que desorientaban a los soldados contrarios. Y sigue:

“Pero la virilidad de aquellas belicosas ninfas consistía solamente en su ardor guerrero que las incitaba a la pelea, pues en cuanto a la sentimentalidad eran muy femeninas, y de más de una de ellas se cuenta que después de haber luchado valerosamente contra tremendos jastiales, se dejaban vencer fácilmente por cupido, cediendo a los impulsos de su sexo; en tanto que las modernas “machonistas”, no sólo pretenden hacer cosas que son propias de hombres, sino también parecéseles en el aspecto físico, para lo cual alardean de desgarbo en el andar y de desprecio por toda elegancia en el vestir, apretando todas las exuberancias de la carne para que no se dibuje ninguna exterioridad curvilínea que denuncia su feminilidad. Se creería que tienen vergüenza de ser mujeres, y por cierto que en ello tienen razón, porque son, por lo general, tan feas ... que merecerían ser varones. ¿A qué ese afán de querer dejar de ser lo que son? Parece que ellas mismas se empeñasen en reconocer que el hombre es la personalidad superior de la especie humana, y que aspiran a ser promovidas de la categoría de mujer a la de hombre; como todos los subalternos aspiran a un ascenso a más alta jerarquía.”

El texto continúa apelando a la mitología griega para describir el mito de Minerva, la diosa de la sabiduría que se mantuvo virgen, según el autor, como consecuencia de saber demasiado. Y concluye:

“ De todo lo cual, y de muchos otros ejemplos históricos y fabulosos que podría citar, se desprende la enseñanza de que la mujer sólo sirve para ser mujer, pues en cuanto pretende parecer hombre, resulta inútil y desagradable.

El machonismo femenino es una perversión sexual tan repugnante y estéril como el afeminamiento masculino.

Daniel Muñoz”¹⁸

En este artículo, el enunciador se encarna en un varón que relata, en primera persona, el fenómeno de masculinización de algunas mujeres por culpa del feminismo. Argumenta mediante supuestos biológicos que sostienen la diferencia sexual: el Hombre es el sexo fuerte que lleva adelante las funciones civiles y políticas y la Mujer es lo natural, el instinto sexual, los sentimientos, la belleza. Incluso, lleva su idea al extremo de sostener que la participación de la mujer en la vida pública traería como consecuencia un cambio en su condición de mujeres y devendrían en una perversa mezcla de varón y mujer.

Muñoz siente temor ante el cambio, ante la invasión, ante el otro como una amenaza latente que puede leerse no sólo en relación a las mujeres sino también a los inmigrantes, ya que ambos configuran los nuevos personajes que modificaron la vida urbana en Buenos Aires.

¹⁸ Muñoz, D. “Mujeres masculinas” revista *La Nota*, p. 447-8, Tomo1.

5. Columnas femeninas:

Abordando las temáticas relativas a la subjetividad femenina, se publicaron no sólo notas breves y artículos sueltos como vimos hasta ahora, sino también las dos columnas más importantes de la revista: *Cartas de La Niña Boba* y *Páginas Femeninas*.

5.1 Cartas de La Niña Boba

Las cartas de La Niña Boba se publicaron desde el primer año de la revista hasta enero 1919, con una periodicidad variable: a veces número por medio, a veces pasaban meses sin aparecer. Eran cartas dirigidas al director de la revista, quien parecía ser el único que conocía su verdadera identidad. La enunciativa se definía a sí misma como una fiel representante de las niñas bobas, distintas de las bonitas, las casaderas, las coquetas, personificando, así, otro tipo femenino. Escribía en un tono propio de la correspondencia intimista y confesional, incluso decía transcribir párrafos de su diario íntimo.

La niña solía aclarar que se dirigía al director y eran escasas las veces en que reconocía otros lectores. Una de ellas fue cuando Ricardo del Campo, colaborador permanente de la revista, publicó un artículo preguntándose quién es la niña boba (p.1025). La niña respondió violentada por esta invasión y ofendida (p. 1143) porque Del Campo ponía en duda que ella fuera una mujer, nunca aclaró quién es ella, resguardándose en el pudor femenino.

Leamos algunos de los títulos publicados: “La agonía del flirt”, p. 114; “La niña que plancha”, p. 145; “El secreto femenino”, p. 100; “Carta al amigo ingrato”, p. 224 y 266; “Los amigos”, p. 304; “Cartas de la niña boba”, p. 343; “Nuestra timidez”, p. 383; “Lejanía”, p. 423; “Fidelidad”, p. 486; “Literatura femenina”, p. 564, “La breve historia”, p. 625; “La carta inútil”, p. 944; “Aniversarios”, p. 1045; “Los silencios”, p. 1025; “Juicios de la niña boba”, p. 1088; “¿Quién soy?”, p. 1143; “Interiores”, p. 1324. Estas cartas provocaron también comentarios de lectoras como Mlle. Sagesse, “Carta a la niña boba”, p. 468. En 1917, continuó escribiendo La Niña Boba: “Pasado”, p. 1485; “Noviazgos”, 1546; “Preludio” p. 1686, “Los derivados”, p. 1807; “El caso Brulé”, p. 2377. Y en 1918 escribió: “Páginas femeninas, exploraciones” p. 2617; “Romanticismo”, p. 2668; “Retornos”, p. 2711; “Confidencias”, p. 2834; “Interpretaciones”, p. 3268; “El arte de las niñas”, p. 3693; “Defensas”, 3771; “Diarios íntimos”, p. 3819.

Con un estilo intimista, las cartas se dedicaban alternativamente a los modos de ser de las niñas bobas: tímidas, melancólicas, sensibles, buenas amigas aunque algo inclinadas por confesar secretos propios y ajenos; y sus percepciones acerca del noviazgo: prometían fidelidades eternas, ansiaban la llegada del novio, detestaban el flirt y describían los bailes en los que esperaban a él. A continuación, transcribiré algunos fragmentos de una de estas cartas en donde el problema central es no ser elegida en un baile.

“ *La niña que plancha* ”

Señor director:

Estoy realmente encantada con su amabilidad; la acogida dispensada por La Nota a mi charla sobre el flirt me ha dado ánimos y pienso desde hoy en adelante tratar para Vd. Y siempre en forma epistolar (las mujeres y las cartas ya se sabe ...), algunos temas sociales de real interés para todas nosotras, y quiero creer que también para todos ellos, los que no saben cómo sentimos, cómo pensamos, ni cómo queremos las niñas bobas.

Hoy hablaré, señor Director, de una enfermedad de moda, digna de ser estudiada por un tratadista de fama. Ya hay la agorafobia, la panofobia y una cantidad de fobias más que la ciencia estudia. Se acaba de agregar a nuestro ambiente social la planchofobia; más claro, el temor a planchar.

(...)

¡Planchar! Vd. no puede imaginarse, Sr. Director, lo que ese verbo significa para las niñas: todas las angustias, los temores, las reflexiones amargas y el pesimismo lento pero irremediable que se insinúa en nosotras.

Los hombres ignoran muchas de las nuances del sentir femenino, y es natural, pero ninguna tan ignorada como la tortura de la niña que plancha.

Una niña que no es atendida en un baile cree perder algo de sí misma, de su prestigio social, de su feminalidad, y cree ver en el compañero de baile que no llega, el símbolo del rechazo de todas sus condiciones, que pueden ser muchas. (...)

Esto quiero hacer hoy, señor Director: quiero tratar de curar con una lógica que no por ser femenina será menos consistente, esa fobia a la que me he referido más arriba.

Debo decirle, ante todo, que no soy vieja; en mi argumentación no hay lo que pudiera llamarse filosofía del solterismo, no; soy joven, sumamente joven, casi una niña ¿bonita? No sé ... el amigo que más estimo no me lo ha dicho nunca, y el que me resulta menos simpático me lo dice todos los días... Bueno, sigo.

(...)

Ahora, - y este es quizá el punto más delicado de la cuestión- la segunda causa: la niña de éxito. Eso que parece el título de una nueva comedia del doctor Roldán, es sin embargo de gran importancia.

¿Cómo podría ser definida una niña de éxito? De éxito social, de salón, se entiende. Es difícil porque la definición entraña adjetivos, y quien dice adjetivos, dice condiciones, y el éxito de la niña de éxitos estriba, causalmente, en no tenerlos.

(...)

Nosotras planchamos (yo plancho a menudo), no por nosotras mismas sino por culpa ajena. Si los poquísimos muchachos concurrentes a un baile buscaran en este a la niña, nosotras no plancharíamos; y si la niña de éxito no se supeditara al mo-

mentáneo éxito febril de tan fatales consecuencias, con que compran al compañero de baile que más tarde las desacreditará en una charla de club, nosotras no plancharíamos.

A mis amigas y a mi, Sr. Director, no nos importa el planchar; sabemos que la sanción social que se basa en que una niña tenga o no tenga un compañero en un baile, es falsa, atrocemente falsa, y que nuestro temor angustioso, la planchofobia, no tiene razón de ser en absoluto. (...)

La Niña Boba”¹⁹

Una de las enfermedades que sufrían las niñas bobas era la planchofobia, agregando así una nueva y femenina fobia a la ciencia. Se trataba del temor al *planchar*, o sea, a no ser elegidas para bailar. Planchar funciona como una metáfora que describe el hecho de no ser elegida para bailar, metáfora que proviene de la lengua coloquial. La carga semántica del verbo nos ubica en un espacio signado a las mujeres: lo doméstico. Entonces, la narradora inventa una enfermedad femenina a la que denomina por medio de una tarea también femenina: planchar. El planchado es el último paso de la ropa para pasar del ámbito privado al público, entonces ir de planchar a bailar, es pasar del ámbito privado al público, siendo la mano masculina la única llave para lograr el pasaje. Sin embargo, la culpa de *planchar* en lugar de *bailar* no es de ellas sino ajena; la niña de éxito aparece como aquella que sí baila, ya que maneja los códigos de la seducción.

Las niñas bobas no responden al modelo femenino y quedan fuera de las relaciones sociales. Entonces, se exagera la tragicidad de la niña boba para llevar al ridículo a su doble: la niña de éxito. Ambas niñas construyen su subjetividad no por sí mismas sino por el otro, ya que la niña es exitosa porque es elegida por un varón y la niña es boba porque es ignorada por él. La niña boba decía que la falta de atención masculina la hace perder feminidad y prestigio social con lo cual hace depender la identidad de género de una variable social determinada por la masculinidad.

Para acentuar esta construcción especular de la identidad la niña boba dice, sobre sí misma, que no sabe si ella es bonita ya que sus amigos- varones- no se ponen de acuerdo, dejando el criterio de belleza en manos masculinas. Esta estrategia es coherente con la denominación de la mujer como el *bello sexo*, al decir de Muñoz. ¿Esto significa que ella no sabe quién o cómo es? No, elige las cualidades opuestas a las propias del ideal femenino para subjetivarse: boba, planchadora, sin éxito pero joven, lo que la excluye de la monstrosidad de la soltería.

Entonces, señala con ironía los efectos de género, creando una subjetividad que tensiona la feminidad hasta llegar a la parodia. La niña boba retoma el estilo de es-

¹⁹ La Niña Boba, “La niña que plancha”, revista *La Nota*, p. 145, Tomo1.

critura íntimo, los tipos femeninos a partir de sus cualidades y las preocupaciones en las que el noviazgo y la vida social se hallan en primer lugar. El efecto paródico surge al construir un modelo de anti-identidad: su excesiva bondad, humildad y sinceridad la llevan a ser boba, haciendo estallar a las niñas buenas que escriben y se describen en otras columnas femeninas.

5.2 Páginas Femeninas

Esta columna apareció en los primeros números y fue variando desde el año 1915 al 19 en varios aspectos que intentaré describir. Por ejemplo sus títulos se alternaban entre los siguientes: Páginas Femeninas, Cosas Femeninas, Femenidades, Vida Femenina.

A mediados del año 1916, desde el número 74 aproximadamente, la sección femenina empezó a crecer en cuanto al tamaño: en los primeros números había ocupado sólo media página y desde éste empezó a ocupar una página hasta llegar, incluso, a dos páginas en casos especiales. A su vez, los artículos fueron adquiriendo densidad ya que iban logrando una mayor rigurosidad en las descripciones y aparecían argumentaciones claras a favor de la emancipación de las mujeres. Desde el número 79 pasó a llamarse “Páginas Femeninas” y se publicaron algunos textos interesantes, por ejemplo, un artículo que destacó positivamente la dedicación de la mujer francesa al estudio; otro donde se describía el cambio producido en la subjetividad de la mujer francesa luego de la guerra, valorando la reivindicación de los derechos de las mujeres. En el número 80 una nota planteó la preocupación inglesa ante el resultado de una encuesta entre mujeres jóvenes que develaba que la mayoría desea trabajar y estudiar razón por la cual se proponía una campaña a favor de las tareas domésticas. En los siguientes números surgieron notas dedicadas a los temas ya desarrollados tales como las reivindicaciones feministas, las mujeres (siempre europeas) y el trabajo o el estudio. Así como también algunos relatos literarios firmados por mujeres. Paralelamente, van mermando las notas dedicadas a la moda o el maquillaje.

En el año 1917 apareció la primera firma de la columna: Lola, quien escribió una cantidad importante de artículos bajo los nombres: Lola, Lola Pita y Lola Pita de Martínez. Esta columnista era la que años más adelante se dedicaría, entre otras cosas, a escribir guiones de películas como “12 mujeres” dirigida por Luis J. Moglia Barth en 1939 y “La mujer y la selva” dirigida por José Ferreyra en 1941.

Entre los textos de Lola Pita en *La Nota* hallamos: “Literatura femenina. Las almas enfermas”, p.1011; “Literatura femenina. Armonías naturales”, p. 1092; “Flor de amistad”, p. 1728; “Los ídolos falsos”, p. 1589; “Cómo se eligen los amigos”, p. 1791; “La amistad en la vida”, p. 1809; “La mujer argentina”, p. 1830; “La mujer en la guerra”, p. 1850; “Bélgica”, p. 1870; “La mujer y el espionaje”, p. 1910 y 1929; “La mujer”, p. 1986; “La mujer francesa”, p. 2024; “Inquietud juvenil”, p. 2086; “La evolución femenina”, p. 2125; “Por qué no escribe la mujer”, p. 2148; “A propósito de una reputación”, p. 2210; “Superioridad mental de la mujer”, p. 2309; “La evolución femenina y la actualidad política”, p. 2358; “El divorcio”, p. 2567 y “El voto femenino”, p. 2976 único del año 1918.

Al inicio, Lola Pita se dedicó a temas acordes a los textos sobre y para mujeres como la amistad o el noviazgo, pero de inmediato sus textos se contaminaron por la situación bélica y se dedicó a describir y argumentar sobre el rol de las mujeres europeas: mujeres soldados, espías, enfermeras. De a poco, esta problemática la llevó a preguntarse por la situación de marginación e inferioridad de las mujeres argentinas y fue explicitando ideas feministas. Por ejemplo, en “La mujer argentina” reproducía un diálogo entre la autora y una joven mujer feminista. Esta, contagiada por el avance del feminismo europeo, adhería a la emancipación femenina y sostenía que el casamiento y la maternidad no eran el único destino de las mujeres. La autora de la nota hacía preguntas que permitían visualizar los prejuicios tradicionales respecto del feminismo y abría el juego para que la joven vaya desmontándolos. Las notas de Lola iban adhiriendo al feminismo y, desde este punto de vista, se alejaban, cada vez más del modelo hegemónico de la Mujer. Otro fenómeno que se iba dando en la escritura de Lola era el casi abandono de la narración y el desarrollo argumentativo de los temas abordados.

Esta transición nos permite inferir la influencia, sobre nuestro país, de las noticias ligadas a las mujeres y la guerra y la difusión del feminismo europeo con lo cual, en el caso de *La Nota*, podemos afirmar que las ideas feministas surgieron desde las problemáticas de las mujeres europeas hasta llegar a las argentinas. Además de confirmar la posición no dogmática de la revista, respecto de la ideología de género, que permitía la publicación de diferentes puntos de vista. Pensemos que estas notas se intercalaban con otras tradicionalmente femeninas como las de Aglavaine “Las mujeres intelectuales”, p. 2499; “La estación veraniega”, 2543; “Reflexiones de navidad y año nuevo”, p. 2570 y Una porteña firmó “Diario de una porteña”, p. 2258 y 2405. También aparecieron comentarios de lectores como: “Las páginas femeninas de Aglavaine”, p. 2432.

Desde la defensa de la emancipación femenina, Lola criticó, en el siguiente texto, la exacerbación de la excepcionalidad y la adulación a las mujeres por parte de los hombres, criticando el ideal de la Mujer.

“Femeninas. La evolución femenina.

Entre los escritores franceses contemporáneos, más entusiastas por nuestra causa, he notado el nombre de J. H. Rosny (ainé) que ya cité en mi artículo anterior – Monsieur Viviani, M. Courpi, M. Lucien Descaves, Mme. Valentine Thompson, Frédéric Masson, M. Andrieux, J. E. Charles, M. D’ estournelles de Constant e infinidad de personalidades, cuyos solos nombres garantizan la sensatez y la importancia de los ideales que nosotros empezamos a manifestar.

Os repito unas consideraciones muy oportunas del primero: “¿Y qué? – exclaman todavía amablemente los antifeministas enamoradizos.- ¿Quiéren Uds. abandonar el reino de la gracia, tienen Uds. la ambición de parecerse a vuestros honorables hermanos barbudos? ¿No veis, pues, que el poder real de la mujer irresponsable excede en mucho al poder real del hombre? Vuestra existencia, en el fondo, es

deliciosa. A Vds. el lujo, la ociosidad, los más dulces sueños; a ustedes la dominación el más encantador de los dominios; sois a la vez las sacerdotisas y las diosas de la Belleza; todas las preocupaciones que envenenan la vida se os evitan ... (...)

Y con estas cosas mantenemos a la mujer de poco alcance encantada de su inutilidad. Son adulones indignas, que hay que enseñar a la mujer a no escuchar; en gaños infantiles para mantenerla en su inferioridad lamentable. En cuanto a las mujeres brillantes, que reinan sobre los sentidos y la imaginación de los hombres, creo que su dominación no cesará hasta el fin de los siglos.”

Entonces sigue dando algunos ejemplos de mujeres excepcionales de la historia para afirmar: “ Pero este imperio fabuloso de mujeres excepcionales en el mundo no sirve más que para inflamar las imaginaciones pobres y para servir de argumento al hombre en su afán de superioridad. Historias como esas instigan las tontas vanidades femeninas; creen en la fuerza mágica de sus encantos y se dejan adular sin advertir lo efímero de su reinado y la triste situación a que se condena; y aun ese poder efímero es excepcional: sólo la mujer joven, bonita, rica puede alcanzarlo; o la que tiene un extraño poder de sugestión por la simpatía que sepa inspirar; pero estas constituyen desagradadamente una escasa minoría feliz. (...)

Lola”²⁰

Durante el año 1918, Lola dejó de escribir y predominaron otras firmas como Aglavaine, Una porteña, Dolly o Nirvana de Nihil. En general, se retomaron los temas ligados a la subjetividad femenina de la Mujer. Veamos algunos títulos: “El campo y la playa”, p. 2595; “¿Todas nuestras damas son cultas?”, p. 3076; “Historia de un tenorio manqué”, p. 3100; “Una conversación en el select”, p. 3122. Desde este año, el título se intercalaba con *Feminidades* y aparecieron otros seudónimos tales como: Dolly, “Lo que escriben las mujeres”, p. 3243; Luisa Gladel “Agradecemos” p. 3194. En este mismo año, se destacaron también las notas firmadas por Nirvana de Nihil, en las que mediante la complicidad, aconseja a las mujeres jóvenes normas de buen comportamiento en un modo muy parecido al de Herminia Brumano que ya hemos analizado. Algunos de sus títulos fueron: “Visiones de París”, p. 3339; “APraxila”, p. 3365; “Modernismos”, p. 3390; “El cinema”, p. 3134; “Los mistificadores”, p. 3483; “El Flirt”, p. 3531; “Una conversación”, p. 3549; “André Brulé”, p. 3525; “La educación”, p. 3700; “El pasado”, P. 3754; “Los anónimos”, p. 3796.

6. Conclusión

La Nota era una revista de actualidad que desde sus inicios y hasta el año 1919 estuvo muy pendiente de la coyuntura bélica europea. Predominaron las noticias sobre las distintas comunidades europeas y eran regulares las menciones a las mujeres y su participación en acciones bélicas. A su vez se escribía también sobre la relación entre la mujer y la literatura o el arte, por ejemplo. A través del recorrido que hemos

²⁰ Lola “Femeninas. La evolución femenina” en revista *La Nota*, p. 2253, año 1917, Tomo 3.

hecho, queda claro que *La Nota* no tenía una postura unívoca sobre cómo son o qué deben hacer las mujeres, sino que más bien estimulaba el desarrollo de la tensión entre un modelo hegemónico de la Mujer y la emergencia de otros discursos que lo cuestionaban.

La revista se auto-definía como cultural y sus textos eran mayormente políticos y literarios, en consecuencia no es de extrañar la ausencia de artículos dedicados a la salud o a la vida social, ya que eran temas que no tenían cabida. Incluso hemos visto que los artículos sobre moda femenina eran escasos y breves. Cuando, a partir de la nota de Arslán, la moda fue un tema central en algunos números, devino en un debate que habilitó voces femeninas y masculinas al respecto en lugar de intentar imponer un modelo, como ocurría en otras publicaciones.

Por otro lado, tuvieron gran importancia las notas dedicadas a diferentes aspectos de la subjetividad femenina. En general, apuntaban a describir y valorar a las mujeres en la vida pública: en las calles, en la guerra, en los hospitales, en sus trabajos. Como vimos, era evidente la influencia de la coyuntura bélica y de los movimientos feministas que tanto en Europa como en Argentina, clamaban por el derecho al sufragio. A su vez, era el espacio de desarrollo de la discusión entre las posiciones hegemónicas y contra hegemónicas en relación a la mujer.

En las *Cartas de La Niña Boba* encontramos la parodización de las *niñas* y de ciertos modos *íntimos* de escribir de ellas, llevando al ridículo ciertas constantes consideradas propias de la Mujer como la superficialidad y las relaciones sociales.

En *Páginas Femeninas* conviven textos similares a los que pueden verse en *Caras y Caretas*, como los de Aglavaine o Nirvana de Nihil con los de Lola Pita de Martínez y Esther Walter que se distancian de estos en dos sentidos: en primer lugar, porque rechazaron el modo de escribir *íntimo o coloquial* que solía prevalecer en los textos sobre y para mujeres y, en segundo lugar, porque retomaron posturas feministas que bregaron por la emancipación de las mujeres. Lola Pita discutía claramente con las argumentaciones de textos como el de Muñoz y luchaba por la igualdad de derechos en la vida pública.

Fuentes:

Revista *La Nota* (1915- 1919)

Bibliografía:

AAVV. *Historia de la vida privada en Argentina*. Tomo III: *La Argentina entre multitudes y soledades. De los años '30 a la actualidad*, bajo la dirección de Fernando Devoto y Marta Madero, Bs. As., Taurus, 1999.

Barrancos, D. *Inclusión/exclusión*, FCE, Bs. As., 2001.

Burin, M. – Meler, I. *Género y familia. Poder, amor y sexualidad en la construcción*

de la subjetividad, Buenos Aires: Paidós, 1998.

Foucault, M., *Historia de la sexualidad 1. La voluntad de saber*, Madrid, S. XXI, 1998.

----- *El orden del discurso*, Barcelona, Tusquets, 1992.

Lauretis, T., “Tecnologías del género”, en Rev. Mora, nº 2, IIEGE- UBA, 1998.

Masiello, F. (Comp.) *La mujer y el espacio público. el periodismo femenino en la argentina*, Beatriz Viterbo, Rosario, 1994.

Masiello, F. *Entre civilización y barbarie. Mujeres, nación y cultura literaria en la argentina moderna*, Beatriz Viterbo, Rosario, 1997.

Nari, M. “La educación de la mujer (o acerca de cómo cocinar y cambiar pañales a su bebé de manera científica)”, Rev. Mora, nº 1, Bs. As., 1995.

Estrategias de generación de valor. Misión posible: Crear valor¹

Obdulio Durán

Introducción:

Queda claro que los ejecutivos de las empresas, que consagran el resultado contable como el paradigma de la medición de su gestión, no aprecian el concepto de generación de valor, ni las falencias de la contabilidad al respecto.

También parece razonable suponer que consideran al resultado contable como la causa y no como la consecuencia, puesto que de otra manera, no le asignarían la importancia que le brindan.

Finalmente, parece ser que lo urgente es lo prioritario, puesto que las acciones que normalmente se ejecutan, tienen como destino impactar en el flujo de fondos de la empresa: 1) Reestructurar para lograr reducir el monto total de gastos del proceso, 2) Reducir costos para lograr idéntico fin, y 3) Efectuar promociones para lograr incrementar el ingreso total por ventas.

Estas estrategias tienen como fin mejorar el ratio : resultados / activos = rentabilidad.

Como es difícil aumentar los ingresos, se trata de mejorar los resultados, disminuyendo los egresos y como, pese a todo, no es fácil aumentar los resultados, se apea a disminuir los activos. Si con esto se logra mantener o aumentar la rentabilidad, se acepta y así se ocultan los verdaderos problemas que debe enfrentar la gerencia.

Enunciación de los verdaderos problemas :

- La utilidad contable es meramente una opinión,

¹ El presente trabajo fue presentado en el VII Congreso Nacional e Internacional de Administración y XI CONAMERCO Congreso de Administración del MERCOSUR. Junio de 2004. Su autor ha sido designado expositor y recibió "Diploma en Reconocimiento al Aporte brindado en el Congreso". Es Profesor Titular de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, de Buenos Aires, Argentina.

- La gestión de la gerencia debe aumentar el valor que genera la empresa,
- Los generadores de valor son básicamente 3:
 - Satisfacción y lealtad de los clientes,
 - Productividad de los factores humano y tecnológico,
 - Gerenciación del conocimiento.

Una estrategia de generación de valor debe contemplar adecuadamente el tratamiento de estos problemas, sin por ello dejar de atender :

- La reducción de todos los gastos de la empresa que no contribuyan al aumento de valor – aumento de la calidad del gasto -
- La reestructuración de todos los procesos que fueren necesarios para aumentar el valor – mejora de la productividad -
- La realización de todas las promociones que ayuden a aumentar el valor que los clientes perciban en la marca - promoción de imagen de marca -.

Tratamiento de los verdaderos problemas:

I – La utilidad contable es meramente una opinión

La afirmación contenida en el título, en una comunidad donde el paradigma de la información contable tradicional está firmemente arraigado, es notablemente subversiva, pero existen razones que fundan la afirmación.

Alfred Rapaport en su obra *Creating Shareholder Value*, sostiene que la ganancia es una opinión, mientras que el valor es un hecho real.²

Todos los tratadistas comprenden que los ratios ganancia neta / capital, ganancia neta / patrimonio neto y ganancia neta / activos, son conceptos altamente imprecisos y no les sorprenderá la posición asumida en el presente trabajo.

Las razones se encuentran en la discrecionalidad que el ejercicio profesional permite a los gerentes.

Los costos pueden ser llevados sobre la base de LIFO, FIFO o PPP. De manera que según se asuma uno u otro criterio, hay 3 respuestas a la pregunta: ¿Cuánto fue la ganancia neta?

² *Creating Shareholder Value*, Alfred Rapaport, Editor's Choice, 1986, U.S.A., página 28 y siguientes. El autor es profesor emérito de J. L. Kellogg Graduate School Of Management at Northwestern University. Desarrolló la idea de Shareholder Scoreboard publicada por Wall Street Journal. Es parte de LEK/Alcar Consulting Group, LLC.

Pero si además podemos registrar la depreciación de los activos por dos métodos distintos, ahora tenemos 6 respuestas diferentes a la misma pregunta.

Si también podemos contabilizar los gastos de I&D, de dos maneras distintas, ahora tenemos 12 respuestas posibles a la misma pregunta.

Si, por fin, podemos contabilizar la adquisición de una empresa de dos maneras distintas, las respuestas posibles ascienden ahora a 24 opciones.

En realidad, podemos seguir agregando convenciones técnicas, que permiten en cada caso aumentar el número posible de opciones, hasta un número tan elevado de respuestas a una misma pregunta, que convierten a cada respuesta en una opinión imprecisa, indefinida y con tal nivel de incertidumbre, que no constituye una base adecuada para la toma de decisiones empresarias.

Para evitar estos inconvenientes, se han desarrollado técnicas de medición de la generación de valor como Economic Value Added – EVA - y sobre la base de las mismas se ha desarrollado una filosofía de gerenciamiento, que adopta las referidas técnicas como medida de las acciones y como referencia de la marcha de la empresa.

VMB (Value Based Management) es una técnica que toma como soporte de las decisiones empresarias las mediciones del valor en la empresa. Esta modificación ha sido adoptada por la presión de los accionistas disconformes con las prácticas gerenciales que no respetaban adecuadamente sus intereses.

II- La gestión de la gerencia debe aumentar el valor

Hasta ahora se ha puesto el énfasis en demostrar la inconveniencia de utilizar los criterios contables para medir la gestión empresarial, pero no debe dejar de reconocerse que tampoco la microeconomía ofrece soluciones confiables.

En general, los modelos microeconómicos son estáticos y aprobabilísticos.

En general, son aprobabilísticos puesto que reconocen como restricciones, las teorías personales de quienes los han desarrollado, sin que esto asegure un nivel probabilístico confiable de ocurrencia esperada.

Son estáticos porque no tienen en cuenta el valor del tiempo, puesto que no es lo mismo una ganancia percibida antes que después.

Tampoco reconocen la importancia de la productividad. Dos empresas que tengan el mismo flujo de fondos, no valen lo mismo si una trabaja con un nivel de capital y otra con un nivel inferior.

Finalmente, la productividad no depende exclusivamente de los activos involucrados. En realidad, la productividad depende pero no exclusivamente del factor hu-

mano, que en realidad responde en función a su compromiso, siendo los activos una restricción, en caso que no se disponga de los necesarios.

El punto clave es que las empresas exitosas, que logran mantenerse en un mercado competitivo, son las que satisfacen de mejor manera, a los clientes que permiten obtener mayores ganancias, de una manera sustentable.

Vemos que en el párrafo anterior se destacan varias ideas fuerza :

- ¿Qué es una empresa exitosa?
— La que satisface de mejor manera a los clientes.
- ¿A qué clientes? ¿a todos? ¿a algunos?
— A los que le permiten obtener mayores ganancias.
- ¿En qué plazo? ¿corto? ¿mediano? ¿largo?
— En forma sustentable.

Casi sin proponernos, hemos arribado a la definición de valor.

Es la capacidad que permite mantenerse a las empresas en estado de competitividad sustentable. Las empresas exitosas son las que tienen como objetivo maximizar su valor y no sus ganancias contables de corto plazo.

Por lo general, una empresa que intenta maximizar sus ganancias hoy, puede perder competitividad mañana y, finalmente, ser desplazada por la competencia del mercado.

El valor de una empresa se determina descontando el flujo futuro de fondos, que esa empresa va a tener a lo largo de su vida, con lo cual se obtiene el valor presente. Pero esto requiere trabajar no con el cash flow habitual, sino con el free cash flow, que elimina las consideraciones que impone la contabilidad para determinar la ganancia neta. Debe tomarse en cuenta el flujo de caja operativo y el costo del capital como factor de descuento.

En el costo del capital existen varias consideraciones para efectuarse. Algunos analistas consideran que debe tomarse el costo promedio del capital, otros la tasa de oportunidad y, finalmente, existe una corriente, en la cual me incluyo, que aconseja construir la tasa o factor de descuento, adicionando a la tasa de riesgo soberana en los EE.UU., la tasa de riesgo país, la tasa de inflación prevista y el riesgo de la actividad y del negocio.

Este último criterio, que es el más conservador, en Latinoamérica, no tiene muchos adeptos, porque por su rigurosidad provoca peores resultados en el análisis.

Conclusiones:

- ❖ Es importante cambiar el paradigma de conducción de la empresa, modificando el indicador resultado contable por generación de valor.
- ❖ Generalmente no se mide lo que no se considera importante, pero no se realizan esfuerzos en medir lo que se cree importante.
- ❖ Medir la generación de valor llevará a considerar la importancia de los generadores de valor.

III – Los generadores de valor son básicamente 3

Satisfacción y lealtad del cliente

¿Qué es lo que busca el cliente? Esta pregunta no tiene respuesta, porque la más profunda investigación sólo nos orientaría acerca de la respuesta promedio de la muestra, tomada para su realización.

Pero sí podemos informar sobre lo que el cliente finalmente recibe: la responsabilidad que entregan los recursos humanos de la empresa.

Responsabilidad es la actitud que impulsa a una persona a hacer lo que es indispensable para producir los resultados necesarios. ¿Quién es el que genera la responsabilidad con que actúan las personas en una empresa?

- ¿Cuándo no responden en forma y tiempo?
- ¿Cuándo anteponen sus intereses al del cliente?
- ¿Cuándo cada sector de la empresa adquiere un perfil propio y diferente al resto?

Sin lugar a dudas, la que genera la responsabilidad es la conducción:

- A través del proceso de selección, capacitación y adoctrinamiento.
- Por medio del “empowerment” adecuadamente implementado
- Mediante la motivación y el incentivo o proceso de retribución.

No es posible dejar de recordar al padre del control de calidad en Japón, Kaoru Ishikawa, que en su obra *Que es el CTC?*, indica que en una empresa existen varias metas muy importantes que deben orientar todas las acciones de la dirección.³

Elas son la rentabilidad de los accionistas, la satisfacción del cliente y la retribución de los empleados. Por supuesto, que la más importante en una economía capitalista es la rentabilidad de los accionistas.

³ Qué es el Control Total de Calidad?, Kaoru Ishikawa, Editorial Norma, 10ª impresión, 1991, Colombia; Cap. VII, página 115 y siguientes.

A continuación, el maestro Ishikawa explica, cómo y por qué se deben asignar las prioridades, de la siguiente manera.⁴

Tal como hemos dicho, la meta más importante es la rentabilidad de los accionistas, pero esta no es posible, si los clientes no están satisfechos. La única forma de satisfacer a los clientes es a través de los empleados, incluso de los más humildes, porque los directivos, no satisfacen a nadie, porque no es su función y porque no podrían hacerlo, dado que no tienen trato con los clientes.

Por lo tanto, lo primero y lo más importante, para los directivos es satisfacer a los empleados. Para los empleados, lo más importante y lo primero es satisfacer a los clientes y así se logra la rentabilidad que satisface a los accionistas.

Edward Demmings, profesor de Kaoru Ishikawa, se manifiesta de la misma manera y afirma que los directivos de las empresas podrían aumentar la rentabilidad de una forma abrumadora, si sólo entendieran que la fuerza mayor de sus empresas no radica en la tecnología y en los activos, sino en su gente.

Simplemente se la debe retribuir adecuadamente y no eliminar el orgullo, que es lo que mueve a las personas, a hacer lo adecuado en el momento y de la forma adecuada.⁵

No obstante lo anterior, el concepto de retribución no puede ser separado del de selección y el de capacitación. De lo contrario, aumentar el gasto de nómina en personal no adecuadamente seleccionado y convenientemente capacitado, simplemente consiste en generar gasto de mala calidad, que destruye valor, por su baja productividad.

La selección consiste en apropiar la persona adecuada al cargo definido en términos de potencial requerido, con un perfil relevado en lo atinente a competencias necesarias.

La capacitación consiste en dotar al empleado de las herramientas funcionales requeridas para el puesto.

El empleado debe ser elegido con evaluaciones objetivos y subjetivas, puesto que no solo se contratan aptitudes, sino también actitudes. Es importante señalar que se contratan las aptitudes actuales y las actitudes permanentes, las cuales, de ser las

⁴ Idem.

⁵ Edward, Demmings, *Calidad, Productividad y Competitividad*, Editorial El Ateneo, 5° edición, El Ateneo, 1993, Buenos Aires.
El Pfsor. Demmings ha sido el maestro del Pfsor. Kaoru Ishikawa, quien en su honor denominó Demmings al Premio a la Calidad en Japón.

adecuadas, permitirán adquirir las aptitudes futuras, que probablemente sean las que requiera la empresa.

Los empleados deben querer hacer las cosas necesarias para satisfacer los clientes y esta es una capacidad que depende de la actitud y del ánimo, con que encaran la tarea. No es posible actuar sobre la misma positivamente, pero lamentablemente, con empleados mal capacitados, que no cuentan con las herramientas necesarias y mal pagados, las empresas INFLUYEN negativamente sobre el ánimo de las personas.

Pero para que los empleados quieran hacer las cosas, deben estar capacitados, potenciados y muy bien retribuidos.

Los empleados deben saber cómo hacer las cosas necesarias para satisfacer a los clientes y esta es la capacitación indispensable, además de la funcional. Normalmente se capacita en lo funcional, que es lo que requiere la empresa para su funcionamiento, y se descuida la parte de servicio al cliente.

Finalmente, los empleados deben poder satisfacer a los clientes y en esto consiste la potenciación. Los empleados deben contar con los equipos y las herramientas necesarios para satisfacer a los clientes.

Hasta ahora no hemos tratado la satisfacción del cliente, como tal, simplemente porque la satisfacción del cliente comienza con el buen servicio y el mismo lo brinda, únicamente, un empleado satisfecho.

Cuando el empleado está satisfecho, debe analizarse en que se debe satisfacer, al cliente, en forma total.

La empresa debe conocer qué es lo que está en condiciones de hacer mejor que sus competidores y de estos aspectos cuáles son los que los competidores brindan en menores condiciones.

Este análisis no es simple y no es fácil, pero una vez logrado, la cuestión se limita a elegir los aspectos menos imitables por los competidores y estos atributos deben ser ejecutados a la perfección. Es muy útil encuestar a los clientes, aunque estemos convencidos de que conocemos a la perfección las respuestas correctas.

Habitualmente nos equivocamos en aquello, cuyas respuestas estamos seguros que conocemos a la perfección.

Productividad de los factores humano y tecnológico

La productividad incremental es un concepto abstracto y difícil de comprender y de operar. Lamentablemente, las escuelas de negocios no preparan a los gerentes para el logro de incrementos de productividad.

Generalmente, se vincula al incremento de la productividad a la incorporación de tecnología y bienes de capital y no es así. Los equipos y la tecnología son herramientas que potencian el accionar de los empleados, pero la productividad reside en el espíritu del empleado. Esta característica es lo que la hace difícil de comprender y de administrar. En realidad, la actitud del empleado es la base sobre la cual se debe construir la performance. Es muy importante que el gerente para administrar el fenómeno, comprenda y promueva el desarrollo de la inteligencia emocional, en los componentes de su equipo. ¿Cuál es la génesis del proceso? Simplemente, el orgullo de la gente que piensa que debe hacer muy bien su trabajo y que no deben existir fallas, con lo cual la labor de control deviene en innecesaria. El control es un gasto de baja calidad. Los equipos de alta performance no requieren sino un control esporádico, tendiente a corregir fallas casuales, pero que no obedecen a falta de responsabilidad en la ejecución del trabajo.

Matriz de comprensión del fenómeno productividad

Matriz de aptitud

+ APTITUD	Potencialidad de proponer	Eficacia Operativa
	Statu quo	Ineficacia Operativa
		PODER +

Fuente : Propia elaboración del autor, basado en conclusiones elaboradas sobre trabajos de campo, llevados a cabo por Dap Consulting. Período 1999/2001
Casos observados 830. Verificación de supuestos previos 57 %.

Potencialidad de proponer

En este sector, los empleados poseen el conocimiento (SABER), pero no cuentan con los equipos necesarios para realizar eficazmente las tareas necesarias para obtener los objetivos establecidos. No es posible concretar la aptitud conocimiento en un resultado satisfactorio, pero existe una capacidad de proponer incorporaciones, que aún en estado latente, es muy positiva.

Si los reclamos no se satisfacen sobreviene un estado de frustración.

Ineficacia operativa

Los empleados cuentan con los equipos y herramientas necesarios, pero no han tenido acceso a la tecnología necesaria para su uso adecuado.

Por lo tanto, no se obtienen los objetivos previstos y se establece un estado de capacidad ociosa. No surgen reclamos de capacitación porque los empleados y sus supervisores no alcanzan a comprender la subutilización del equipo.

Normalmente no se generan conflictos.

Statu quo

Los empleados no cuentan con los equipos y herramientas necesarios, pero si los tuvieran, no serían capaces de utilizarlos eficazmente.

Normalmente no se generan conflictos.

Eficacia operativa

Los empleados poseen las herramientas y equipos necesarios y también poseen los conocimientos necesarios para su plena utilización.

Es el estado ideal de aptitud. Están dadas las condiciones para producir el logro de los objetivos propuestos.

Los conflictos que se generan tienen que ver con la búsqueda de mejora de la performance y su solución reside en cambios de actitudes.

Matriz de actitud

Figura 02 – Matriz de actitud

+	RESENTIMIENTO	COMPROMISO
APTITUD		
	STATU QUO	ACATAMIENTO
		RETRIBUCION +

Fuente : propia elaboración del autor, basado en conclusiones elaboradas sobre trabajos de campo, llevados a cabo por Dap Consulting. Periodo 1999/2001
Casos observados 830. Verificación de supuestos previos 38 %

Resentimiento

La existencia de un alto nivel de actitud positiva, cuando no es recompensado adecuadamente, da surgimiento a sentimientos de resentimiento.

Pueden ser vehiculizados en quejas con clientes, malos servicios y ocasionalmente en deslealtades autojustificadas. Como mínimo, el conflicto estalla al momento de la desvinculación con gran sorpresa de los gerentes, que atinan a comprender el comportamiento.

Acatamiento

Es clásica la conducta de sometimiento y acatamiento cuando la remuneración es elevada y la actitud es menor.

El conflicto normalmente es oculto y adopta forma de conductas sindicalizadas o subversivas.

Matriz de productividad⁶

Figura 03 – Matriz de productividad

+ APTITUD	Productividad inestable	Productividad incremental
	Productividad decreciente	Productividad conflictiva
		APTITUD +

Fuente : propia elaboración del autor, basado en conclusiones elaboradas sobre trabajos de campo, llevados a cabo por Dap Consulting. Período 1999/2001
Casos observados 830. Verificación de supuestos previos 47%

Productividad incremental⁷

Se produce la convergencia del compromiso con la eficacia operativa.

Productividad decreciente

Se produce la convergencia del statu quo actitudinal y aptitudinal, típico de las burocracias.

Productividad inestable

Se produce la convergencia del resentimiento con la potencialidad de proponer.

Stuar Millar, en una investigación desarrollada en Palo Alto, ha demostrado que este sector es el que produce las expulsiones de personal brillante en las grandes compañías y genera las “pequeñas empresas brillantes” que conformaron la revolución tecnológica en el oeste de EE.UU. en 1980.⁸

Productividad conflictiva

⁶ Elaboración del autor sobre la base de investigaciones, con trabajos de campo, desarrolladas durante los últimos diez años del siglo XX, en empresas de diferentes tipos e investigación bibliográfica.

⁷ Nota del autor: Nótese que en todos los casos sobre el eje de las ordenadas de las matrices se ubican los conceptos más abstractos e imprecisos en su dimensionamiento y en el eje de las absisas los conceptos concretos y de fácil medición.

⁸ Stuar Millar, Investigador del Centro de Investigaciones Mentales de Palo Alto. Stuar Millar, University of Washington, School of Social Work, Social Work N° 594: Social Work Practice Across..., N° 221/7441/B70.

Se produce la convergencia de la ineficacia operativa con el acatamiento. Esta es una de las mezclas más explosivas. Normalmente, las empresas que la padecen cuentan los tiempos por ciclos de reestructuraciones. Es memorable el artículo de los años 60, de Theodore Levitt sobre el tema, denominado Marketing Miope.

Gerenciación del conocimiento

Se denomina gerenciación del conocimiento el proceso por el cual se captura, se conserva, se recupera y se transmite el conocimiento generado en la empresa, por personas que ejecutan acciones, que se repiten en diferentes lugares o tiempos, con un nivel de repetición, cuya frecuencia amerita que en cada evento no se produzca la “reinención de la rueda”.

Ocurre en empresas con alto número de operaciones o alto nivel de descentralización geográfica, que ciertos eventos que se repiten reciben un tratamiento diferente según quién sea el actuante. La eficacia de los procedimientos utilizados varía y se producen efectos negativos :

1) Disminuye la productividad por el tiempo de análisis y desarrollo de plan de trabajo en cada ocasión. 2) Varía la productividad por las diferentes eficacias de cada uno de las maniobras utilizadas. 3) Se consagra la diferencia de tratamiento a los problemas, según el sector donde ocurran, con lo cual baja la predictibilidad del comportamiento. 4) Se deteriora el proceso de capacitación de nuevo personal, porque cada empleado utiliza su propia “receta” en cada caso, la cual se pierde con el reemplazo.⁹

Estos efectos son producidos por varias causas concurrentes: la primera es la normal retracción del personal a transmitir el conocimiento generado por la praxis en la empresa. Normalmente, las personas suponen que este conocimiento es un bien propio, que les permite competir por promociones y otros beneficios y que no es lícito, solicitarles que lo transmitan. La segunda es la existencia de un ambiente donde no se considera que exista una visión compartida y las personas no tienen confianza en sus superiores y en sus pares. La tercer causa es que los gerentes y los directivos, se interesan solo en que las cosas se hagan y no en como se hacen, con lo cual desatenden uno de los principales deberes de la conducción. En consecuencia, como la dirección no se preocupa por como se hacen las cosas, cada uno las hace a su manera. Las consecuencias sobre la calidad del servicio son desastrosas, pero cuando los resultados no son los esperados, nadie vincula a los resultados finales y globales del área, con la manera como se realizan las operaciones, en cada lugar y cada día.

Existen dos modos de vincular el conocimiento: en forma horizontal tratando de

⁹ Fuente: notas del trabajo de campo, de una investigación realizada por el autor, sobre trabajo de campo, realizado por Dap Consulting. Casos observados 144. Verificación de relaciones 62 %

estandarizar, en diferentes lugares, cómo se realizan determinadas operaciones y en forma vertical, asumiendo que en el mismo lugar, todas las personas, realicen determinadas operaciones, de la misma manera.

El método de implementación es simple y bien conocido: procedimientos, manuales, reuniones de capacitación y líderes de proyecto. Pero el verdadero problema es determinar cual de todas las maneras que se utilizan en la empresa es la mejor y a la misma incorporarla a los manuales.

Para este proceso no sirve la constitución de equipos, puesto que la búsqueda de consenso provoca que, generalmente, se suboptimicen todas las alternativas.

Debe encontrarse quien posee la destreza y cuál es la maniobra superadora y lograr convencer a la persona interesada, en que comparta, enseñe y, en primer lugar, explique a los especialistas su manera de obrar.

Los analistas de procedimientos deben ser expertos en la comprensión de procedimientos y de maniobras, ideadas por otros y se debe cuidar que el experto no sofoque la creatividad. Ocurre que muchas veces el experto se confunde y trata de enseñar sobre el tema, sin entender que la reunión se convoca para que él aprenda. No es fácil subvertir los roles a los que estamos acostumbrados.

Otro grave peligro, una vez que hemos encontrado una maniobra superadora y a una persona dispuesta a brindarnos su experiencia, es que la dirección considere a esa persona un especialista o un experto en procedimientos. La realidad es que la persona es la que mejor realiza una maniobra, pero eso no significa siquiera que la persona sea el experto en maniobras con que cuenta la empresa. Tampoco que el brindar la maniobra sea un soporte adecuado para lograr una promoción a un cargo superior.

Matriz de gerenciamiento del conocimiento

Figura 04 – Matriz de gerenciamiento del conocimiento

+ APERTURA	RELEVAMIENTO POR EXTERNOS	LIBRE PARTICIPACION
	STATU QUO	MENTOR AYUDANTE
		CONFIANZA +

Fuente : propia elaboración del autor, basado en trabajo de campo, realizado por Dap Consulting.

Objetivo : verificación de norma interna de procedimiento de la consultora.

Casos observados 18. Nivel de consecución de objetivos superior al 66 % en el 84 % de los casos.

- Libre participación

El procedimiento adecuado es instaurar un sistema de propuestas a la dirección y aquellas que son elegidas, aceptadas y finalmente implementadas dan motivo a importantes recompensas. Pero esto requiere de apertura mental y confianza en los directivos.

- Mentor ayudante

Cuando la persona en poder de la habilidad, no tiene apertura, pero existe confianza, es adecuado poner un ayudante, que abstrae el conocimiento, por vía de incorporarlo. El proceso de transmisión se convierte en un proceso de interacción entre las personas que operan, siendo el transmisor el ayudante.

- Relevamiento por externos

Cuando existe apertura, pero no confianza, el mejor camino es contratar a externos que efectúen el relevamiento. Deben comprometerse a reconocer el mérito a los informantes.

- Statu quo

Cuando no existe apertura ni confianza, no debe esperarse una adecuada gestión del conocimiento.

En resumen, la gerenciación del conocimiento tendrá una eficacia proporcional al nivel de confianza que la dirección logre infundir en su personal.

Conclusiones

Las personas requieren confiar en que cuando exponen sus íntimas convicciones, no sufrirán por ello. No es un proceso racional y no es posible de ser sometido a un juicio objetivo. Simplemente se confía o no se confía.

La apertura es la inclinación a las actividades de interacción social que poseen las personas.

La transmisión de los conocimientos en las empresas requiere de un ambiente en el cual se encuentren las dos condiciones: las personas transmisoras posean apertura y confíen en los directores / gerentes.

En el caso en que no se den las condiciones señaladas, se interrumpe la transmisión de los conocimientos y se perjudica gravemente la productividad.

Mantener ambientes de trabajo agradables y confiables, no requiere erogaciones, pero se convierte en una de las inversiones de mayor rendimiento en el largo plazo.

El valor en la gestión de la empresa

En la década del 70 no se discutía el valor en las empresas. Los gerentes, los directores y los accionistas solo ponían énfasis en los montos nominales de los resultados positivos, los bonos y los dividendos.

Pero, luego de la década del 80, los accionistas comprendieron que si una organización viene obteniendo rentabilidad positiva, pero no cubre el costo del capital propio, tanto como el que pertenece a terceros, esta destruyendo valor y su supervivencia, a largo plazo, se encuentra comprometida.

En términos generales, en Argentina, como referencia de economía subdesarrollada, el costo del capital propio oscila entre 15/20 % y el de la deuda varía entre 12/15 %. Con estos guarismos, en general una compañía con rentabilidad menor a 15 % está destruyendo valor.

Pero, lamentablemente, el costo del capital en Argentina es mayor que en los países desarrollados, por lo cual la misma inversión que en los EE.UU. podría estar creando valor, en Argentina lo está destruyendo.

Esto ocurre por el costo del capital, que está directamente vinculado con la elevada tasa de riesgo país que condena a los países subdesarrollados.

Según los modelos tradicionales de economía, las inversiones en países subdesarrollados soportan mayores costos de capitales, puesto que existe un mayor potencial de crecimiento y, por consiguiente, se esperan mayores retornos de la inversión.

En consecuencia, a corto plazo, debe asegurarse la mayor rentabilidad posible, mediante aumentos de la calidad del gasto y máxima productividad.

Según un informe de A. T. Kearney, de 1999, el mercado penaliza los malos resultados, pero cada vez otorga menos importancia a la reducción de costos.¹⁰

Se premia a las empresas que obtienen sustanciales incrementos de sus ingresos y los mantienen en el tiempo, a través de acciones tales como la internacionalización de la distribución, la clientela y las marcas, el lanzamiento de nuevos productos y la generación de nuevas tecnologías.

¿El EVA es la única verdad?

En Septiembre de 1999, la Consultora McKinsey realizó una investigación publicada en Mercado¹¹, que en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales utilizamos como bibliografía de cátedra en Planeamiento Estratégico de Negocios. El estudio se basó en 22 empresas, analizando sus balances publicados. Se comprobó que 3 de cada 4 em-

¹⁰ ATKearney – Aglobal management Consulting firm, Informe de Septiembre 1999.- www.atkearney.com

¹¹ Revista Mercado, ¿Quiénes destruyen valor en Argentina?, Mc Kinsey Consultores, Octubre 1999.

El artículo es bibliografía obligatoria de la Cátedra de Planeamiento Estratégico de Negocios en la Facultad de Ciencias Económicas de UCES, desde el año 2000.- Analiza el comportamiento de las empresas en la gestión de valor desde 1993 hasta 1998.-

presas habían destruido valor en los últimos 5 años, desde 1993 hasta 1998.

En el 80 % de las empresas estudiadas se habían realizado importantes mejoras en los sistemas de gestión, incorporándose técnicas de VBM, sin evidenciarse mejoras en las mismas, con referencia a las demás.

Según el estudio, la industria petrolera, la construcción, la generación de energía eléctrica, las telecomunicaciones y la siderurgia acumularon una destrucción de valor equivalente al 14 % de su capital invertido.

Los sectores de consumo masivo, banco y distribución de gas exhibieron resultados negativos que oscilaban entre el 1 y el 5 %.

La excepción fueron los supermercados, que durante ese período lograron crear valor por alrededor de 11 % del capital invertido.

Parecería que el EVA no es el indicador idóneo para el caso de empresas que invierten un gran capital en desarrollos que les permiten por un largo plazo mantener una situación de predominio en el mercado. Lamentablemente, en el corto plazo, cuanto mayor es la inversión, menor es el EVA.

En el estudio antes mencionado, se menciona el ejemplo de Telefónica, que desarrolló una inversión de U\$S M 9.000 en el período considerado. Por lo tanto, la empresa ha tenido un desarrollo enorme de su capital operativo y ello ocasiona una brusca disminución del EVA, por debajo de otros sectores como los supermercados, que no exigen tantos activos. Si Telefónica hubiera invertido menos, con la rentabilidad que obtuvo, seguramente hubiera creado valor, aunque probablemente hubiera obtenido menos ganancias, por no haber dado el mejor servicio o obtener un menor aprovechamiento de sucursales por falta de inversión.

En estos casos, es posible reemplazar el EVA por el Market Value Added –MVA – que expresa la diferencia entre el valor de libros y el valor de mercado de una empresa y que es el equivalente al valor actual de los EVA futuros.

En los EE. UU., las empresas con mayor MVA, en general, tienen un alto capital intelectual. Son negocios ligados a la nueva economía: IT, laboratorios, empresas de servicios con alto nivel de modernización.

En las economías con una alta dinámica bursátil se presenta un grave inconveniente con la creación de valor, puesto que los equipos directivos efectivos, pero cuya cotización bursátil no está dando resultados a la par de la competencia, son penalizados por los inversores que no invierten o se retiran.

La consecuencia de este proceso es que se retrasa la economía y la empresa pier-

de competitividad, porque los ejecutivos están tan concentrados en maximizar la cotización bursátil que evitan aquellas inversiones a largo plazo que pueden afectar el cash flow actual.

En realidad, sería dramático que todas las empresas dejaran de invertir en el futuro, porque la capacidad productiva decrecería, pero esto no ocurre, porque siempre existen nuevos jugadores, que compiten invirtiendo cuando los grandes no lo hacen. Esto provoca que los grandes con el tiempo dejen de serlo, porque inicialmente crecen actuando de una manera pero luego para mantenerse dejan de hacerlo.

Propuesta estratégica

El proceso de diversificación estratégica es una constante en la gestión empresarial.

Una de las decisiones cruciales es definir que negocios continúan, cuáles cesan y a cuáles se los ingresa. El portafolio de negocios es una concreción, no solo de la filosofía, sino de las decisiones tomadas en la gestión.

La matriz BCG es sin duda una de las herramientas más utilizadas en el análisis del portafolio, pero pese a su popularidad carece de potencia para analizar algunos aspectos críticos.

Figura 05

Crecimiento de mercado	ESTRELLA Alto crecimiento mdo. Alta cuota	INCOGNITA Alto crecimiento mdo. Baja cuota
	VACAS Bajo crecimiento mdo. Alta cuota.	PERROS Bajo crecimiento mdo. Baja cuota
		Cuota de mercado relativo -

Fuente : Boston Consulting Group, 1970, Portfolio Analysis (Crecimiento – Participación)

Mas allá de establecer en qué negocios la empresa debe estar, es necesario definir que actividades la empresa debe hacer internamente y cuáles tercerizar.

Es necesario transformar el enfoque operacional en una visión estratégica.

El modelo primitivo que vinculaba el crecimiento del mercado con la cuota de mercado que la empresa detentaba, permitía inferir qué negocios brindaban flujo de efectivo y cuáles lo requerían, a efectos de definir la estrategia corporativa. Esto era válido en los años 60 donde se priorizaban los negocios de volumen, donde se había demostrado que existía una relación directa entre la cuota de mercado y la rentabilidad.

Pero en los años 70 aparecieron otros tipos de negocios, que se daban en otros entornos competitivos. Así, es posible establecer negocios que varían en función del potencial diferenciador y el tamaño de la ventaja competitiva que es posible obtener. Cada uno de estos negocios tiene requisitos de éxito diferenciados y es necesario, primordialmente, conocer en que tipo de negocio se está compitiendo.

Figura 06

+ Potencial de diferenciación	FRAGMENTADOS Gran potencial. Poco tamaño	ESPECIALIZADOS Gran potencial. Gran tamaño.
	ESTANCADOS Poco potencial. Poco tamaño.	VOLUMEN Poco potencial. Gran tamaño.
		Tamaño de la ventaja +

Fuente: Boston Consulting Group, 1991, Business Analysis

Estas dos herramientas desarrolladas por el Boston Consulting Group, permiten identificar los negocios más atractivos en los que se debe estar, la manera de competir en ellos, la utilización de los flujos de caja entre los distintos negocios de la cartera, promoviendo la formulación de sinergias o bien removiendo los factores limitantes de las mismas.

Relación entre visión y valor

Pese a la existencias de estas herramientas, cuya comprensión es simple y su utilización es muy fácil, puesto que hasta requieren un bajo nivel de información disponible, muchas empresas han sufrido procesos de diversificación que las han llevado al fracaso.

Entraron en negocios alejados de sus habilidades, que requirieron tiempo y recursos que tuvieron que distraerlas de su negocio principal. Tampoco tuvieron en cuenta que cuota de mercado no es sinónimo de rentabilidad en todos los negocios y acabaron con una disminución del crecimiento del valor para sus accionistas.

La realidad es que si analizamos los grupos diversificados, la gran mayoría destruye valor.

Antes de entrar en nuevos negocios, la empresa debería tener respuestas a las siguientes preguntas, como mínimo :

¿Encaja este negocio con la visión de la empresa?

¿Cuál es el potencial de creación de valor que existe en este negocio?

¿Qué tipo de negocio es en el que estamos ingresando?

En las compañías con alguna historia es posible definir la visión aunque parezca que está oculta por la bruma. La respuesta a un breve cuestionario, nos aclara la cuestión.

¿Qué tipo de compañía somos?

No debemos confundir la respuesta con el tipo de compañía que querríamos ser. Normalmente la esperanza no es un método.

¿Cuáles son las áreas claves de negocio y cuál es la lógica entre ellas?

No debemos confundir la respuesta con las áreas claves que deseáramos poseer.

¿Cómo añadimos valor a nuestro negocio?

La respuesta debe ser fruto del análisis y no de las creencias.

¿Qué habilidades poseemos?

No debemos confundir la respuesta con las que deseáramos poseer.

¿Cuáles son nuestros valores y nuestra cultura?

La respuesta se encuentra no en lo que decimos, sino en lo que hacemos.

Una definición adecuada de la visión, tras un riguroso proceso de análisis estratégico, permite descartar todos los negocios que no encajen con ella.

El análisis del potencial de creación de valor se puede hacer analizando los resultados históricos y actuales del negocio, analizando los planes de inversión y entendiendo las tendencias del entorno competitivo y del mercado, para posteriormente establecer las fortalezas y debilidades de la empresa.

Sin embargo, las medidas contables tradicionales no permiten reflejar adecuadamente el potencial de creación de valor y, por lo tanto, no permiten reflejar y comparar adecuadamente el resultado económico de las empresas.

Medidas como rentabilidad sobre ventas, rentabilidad sobre activos o sobre capital empleado, conllevan distracciones que limitan su aplicabilidad en la toma de decisiones estratégicas. Utilizan los beneficios en lugar de los flujos de caja y no tienen en cuenta factores como diferencia de activos, inflación, propiedad, edad, existencia de activos intangibles y otros.

Rendimiento del “cash flow” sobre la inversión – CFROI -

Esta medida compara los flujos de caja que genera con la inversión que requiere el negocio durante toda su vida útil.

$$\text{CFROI} = \frac{\text{VAN de los flujos de caja}}{\text{Inversión bruta actualizada}}$$

CFROI: cash flow return on investment.

VAN: valor actual neto. Se calcula actualizando los flujos de caja, por la tasa de descuento, construida tal como ya se ha explicado.

IBA: inversión bruta actualizada. Se calcula añadiendo la amortización acumulada al valor en libros y ajustando en función de la edad de los activos y la inflación. Con ello se evita comparar flujos de caja a valores de hoy con activos a valores históricos. El capital de trabajo se considera una inversión inicial que se recupera al final de la vida del proyecto.

En función del posicionamiento encontrado durante el análisis podemos ahora definir un nuevo tipo de diferenciación de negocios.

TIPOS DE NEGOCIOS

Figura 07

Encaje con la visión +	DEL CIELO Reestructurar	DEL FUTURO Desarrollar
	DEL INFIERNO Eliminar	DEL PRESENTE Conservar
		Creación de valor +

Fuente: Mc Kinsey Consultora, 1993, Tipología de Negocios.

Negocios del cielo

Son aquellos que encajan en la visión, pero no crean valor.

Se recomienda reestructurarlos para impedir la destrucción de valor, pero a la vez rescatar las habilidades de la empresa comprometidas en su realización.

Negocios del futuro

Son aquellos que encajan en la visión y que crean valor.

Se recomienda desarrollarlos enfocando los presupuestos de inversión en los requerimientos de los mismos.

Negocios del presente
Son aquellos que no encajan en la visión, pero que agregan valor.

Se recomienda conservarlos pero ejecutando los esfuerzos para que sean incorporados a la visión de la compañía. Es significativo el aporte que puede brindar la incorporación de nuevos recursos humanos a la compañía.

Negocios del infierno
Son aquellos que deben ser eliminados de inmediato.

Conclusiones

□ Un proceso eficaz de gestión de la cartera de negocios requiere analizar sistemáticamente la creación de valor, de cada una de las unidades de negocio, y comprobar la coherencia con la visión estratégica de la compañía.

□ Es crítico conocer en qué negocios se crea valor y en cuáles se lo destruye, entender cuál es el valor adicional que aportan los planes de negocios que aportan las unidades y establecer los indicadores en los tableros de comando, para monitorear el cumplimiento de los mismos.

□ La salida de los procesos recesivos no se logra con reducción de gastos o con racionalización de procesos, sino que implica una perspectiva de análisis de la cartera de negocios, desde el punto de vista de la creación de valor.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADAPOR ELAUTOR

Ackoff, Russel –Planeando la empresa del futuro
Madrid – Mc Graw Hill Interamericana de España S.A.U., 1991

Ansoff, Igor H. – La dirección estratégica en la práctica empresarial
Delaware, USA – Addison Wesley Iberoamericana, 1997

A.T. Kearney – A global management Consulting firm
U.S.A – www.atkearney.com

Blanchard, Kent – Las tres claves para el empowerment
Barcelona – Ediciones Gránica, 2000

Brealey, Richard & Myers, Steward
Fundamentos de financiación empresarial — Madrid – Mc Graw Hill Interamericana de España S.A.U., 1993

Coleman, Daniel – La inteligencia emocional en la empresa
Buenos Aires – Ediciones Macchi, 1998

Demmings Edward – Calidad, Productividad y Competitividad

Argentina – El Ateneo, 1993

Drucker, Peter – La innovación y el empresario

Barcelona – Ediciones Apóstrofe, 1996

Durán, Obdulio – En busca de la competitividad

Buenos Aires – Editorial Distal, 1999

Edvinsson, Leif – El capital intelectual

Colombia – Grupo Editorial Norma, 1998

Frame, J. Davidson – La dirección de proyectos en las organizaciones

Barcelona – Ediciones Gránica, 1999.

Fowler Newton, Enrique – Contabilidad

Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1998

García, Salvador & Dolan, Simon – La dirección por valores

Madrid – Mc Graw Hill, Interamericana de España S.A.U., 1997

Grahan, Robert J. & Englund, Randall L. Administración de proyectos exitosos

México – Prentice Hall Hispano Americana, 1999

Grosso, Fernando – El líder cotidiano

Buenos Aires – Editorial Dunker, 2004

Haeussler, Ernest & Paul, Richard S. – Matemáticas para administradores

México – Grupo Editorial Iberoamericano, 1997

Harvard Business Essentials – Gestionar el cambio y la transición

Barcelona – Ediciones Deusto, 2003

Harvard Business Review – Estrategias de crecimiento

Bilbao – Ediciones Deusto S.A., 1999

Ishikawa, Kaoru – Qué es el control total de calidad

Colombia – Grupo Editorial Norma 1991

Kao, Jhon – Jamming

Colombia – Grupo Editorial Norma, 1997

Levy, Alberto – Liderando en el infierno

Buenos Aires – Editorial Paidós, 2004

Millar, Stuar – Social Work Practice Across ...

U.S.A. – University of Whashington, 1995

Prahalad, C. H. & Hamel G. – Compitiendo por el futuro

Madrid, EUCE Editores, 1992

Pungitore, José Luis – Planeamiento económico y financiero

Buenos Aires – Editorial Oscar Buyatti, 2003

Rapaport, Alfred – Creating Shareholder Value

U.S.A. – Editor 's Choice, 1986

Senge, Peter – La danza del cambio

Colombia, Grupo Editorial Norma, 2000

Senge, Peter & Ross, R. – La quinta disciplina en la práctica

Barcelona – Ediciones Gránica S.A., 1995

Serra, Roberto – El nuevo juego de los negocios

Buenos Aires – Grupo Editorial Norma, 2000

Siebel, Thomas – Cyber rules

Barcelona – Ediciones Gránica, 2000

Sulliva, Gordon & Harper, Michael – La esperanza no es un método

Colombia – Grupo Editorial Colombia, 1996

Ulrico, Dave & Senger, Jack – Liderazgo basado en resultados

Colombia – Grupo Editorial Norma, 1999

Weston, Fred & Eugene, Brigham – Fundamentos de administración financiera

México – Mc Graw Hill, Interamericana de España S.A.U., 1993

Woodcock, Mike – Los once bloqueos del manager

Barcelona – Ediciones Gránica, 1992

Republica Popular China: Nuevo integrante de la OMC

Marisa Marassi

Introducción:

La República Popular China¹ se ha ido convirtiendo en un importante participante de la economía mundial, ya que se ha colocado entre los principales exportadores e importadores de todo el mundo.

Sin embargo, el hecho de no formar parte de la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO – O.M.C. – limitaba sus posibilidades de expansión comercial. Por esta razón, China busca incorporarse a la O.M.C. a efectos de permitir su inserción en el entorno internacional y aprovechar los beneficios derivados del proceso de globalización.

Por lo tanto, el presente trabajo tiene por objetivo analizar la situación comercial de China previa al ingreso a la OMC, tomando como punto de partida el momento en que dicho país retoma las negociaciones con la O.M.C., y los resultados obtenidos con posterioridad a su ingreso, una vez firmado y oficializado el “PROTOCOLO DE ADHESION DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA AL ACUERDO DE MARRAKECH POR EL QUE ESTABLECE LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO”, hecho que ha ocurrido el día 11 de diciembre de 2001.

En tal sentido, este trabajo estará conformado de la siguiente manera:

Antecedentes: en dicho punto se desarrollaran todos los antecedentes previos que ha tenido China hasta llegar a formar parte de la ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO.²

Proceso de Negociación para su Ingreso: aquí se volcarán los esfuerzos que ha

¹ Este trabajo se refiere a la República Popular China, pero por razones de conveniencia me voy a referir a este país simplemente como China.

² ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO: a partir de ahora se nombrará como OMC.

ido realizando dicho país para que se produzca su incorporación, comenzando, previamente, por llevar a cabo acuerdos comerciales bilaterales con países miembro de la O.M.C. interesados.

Análisis de los principales indicadores económicos del comercio exterior de la República Popular China: este segmento tiene por objetivo analizar la Balanza Comercial y Servicios de China con respecto al mundo en su conjunto, así como el grado de apertura de su economía, el coeficiente de sus importaciones, la magnitud de las inversiones extranjeras directas, conjuntamente con la variación del Producto Bruto Interno, durante el período que va desde 1997 hasta el 2003. La selección de dicho período se ha debido a que, a partir de noviembre de 1996 y luego de 10 años de estancamiento en las negociaciones, China reactivó su interés por formar parte de la OMC, avalando sus deseos con los resultados obtenidos en su comercio exterior.

Conclusiones finales: una vez finalizado los puntos indicados precedes, se realizará un análisis de los datos obtenidos a través de los indicadores económicos del sector externo de China, antes y después de su incorporación a la O.M.C.. Asimismo, se analizará que le quedará por hacer a dicho país de ahora en más a fin de lograr su incorporación total en el sistema económico mundial.

1. Antecedentes:³

China ha sido uno de los veintitrés (23) países que originalmente firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1948, pero luego de la revolución de 1949, el gobierno anunció que China dejaría de formar parte del GATT.

Por más de treinta años, China no se preocupó por ocupar su sitio en el organismo principalmente por razones ideológicas y por el rechazo del régimen socialista naciente al orden mundial capitalista. La planificación económica con mira a construir una sociedad dominó todas las actividades relacionadas con el comercio exterior chino e ignoró los posibles beneficios de permanecer como parte contratante del GATT.

Sin embargo, luego de que en diciembre de 1978 se decidiera el cambio del modelo de desarrollo económico, China buscó tener presencia en los principales organismos de carácter internacional como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el GATT – OMC⁴. A los primeros logró ingresar en 1980, en cambio en

³ Los antecedentes que se vuelcan en este trabajo han sido tomados de la publicación del texto denominado "El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la cuenca del Caribe" de la revista n° 74 de la CEPAL, efectuada por Naciones Unidas, Santiago de Chile, año 2001, conjuntamente con el documento de "El ingreso de China a la OMC: un desafío en puerta" de la publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, Buenos Aires, 2002.

⁴ La OMC tiene como antecedente directo al GATT y abarca todos los temas de negociación comercial planteados en éste desde las rondas Kennedy, Tokio y Uruguay.

el último demoró 15 años en conseguirlo, luego de que en 1986 hiciera su solicitud formal de ingreso.

En 1986, China notificó al GATT su interés en recuperar su status de parte contratante conjuntamente con sus intenciones de hacerlo. El organismo rechazó la solicitud, pero en marzo de 1987 creó un grupo de trabajo para examinar su solicitud y posible calidad como participante.

En tal sentido, ese equipo de trabajo conformado para analizar el status de China, ha tenido su primera reunión en octubre de ese año. La argumentación del grupo negociador chino destacó los resultados positivos del REII⁵, iniciada a fines de los setenta, y el importante papel del comercio exterior en las metas chinas de largo plazo.

La OMC encargó al grupo de tarea de exponer un panorama sobre el progreso de las negociaciones, así como la de asegurar que todos los aspectos de la política comercial se abordaran en las reuniones de trabajo. Dicha tarea se llevó a cabo a través de la elaboración de informes acerca del curso de las negociaciones.

Otra función del grupo fue elaborar un protocolo de adhesión al organismo, cuyos anexos son parte integral del documento, legalmente obligatorios y con objetivos específicos. En el caso chino los anexos se convirtieron en el principal foco de las negociaciones, pues son el medio para otorgar garantías a los miembros de la OMC de que las reformas u otras medidas transicionales se aplicarán en China conforme a las reglas de las obligaciones del organismo, así como a los tiempos establecidos en la propia negociación.

Después de 10 años de estancamiento en las negociaciones, en noviembre de 1996 se reactivó el interés chino por regresar al organismo, una vez que los países miembro aprobaron sus reglas de operación⁶.

Hacia fines de ese año se realizó la tercera reunión del grupo negociador, en la que China anunció que no promulgaría leyes ni políticas incongruentes con la nueva normativa de la OMC, pero solicitó que los miembros del organismo no incrementaran las restricciones contra productos chinos. Asimismo, en esas fechas se presentó un borrador sobre compromisos para el acceso específico al mercado de servicios. Por petición de gobiernos como los de Canadá, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, se propuso un anexo relativo al retiro progresivo de los subsidios a la exportación y de productos sujetos a inspección.

En 1997, se llevaron a cabo tres reuniones más: en mayo (la correspondiente a la

⁵ REII (Reforma Económica Institucional Instrumental)

⁶ La información sobre los encuentros del grupo de trabajo sobre la adhesión de China a la OMC es proveniente de fuente oficiales.

cuarta del grupo de negociación), en agosto (la quinta) y en diciembre (la sexta). La más importante ha sido la de mayo, cuando China alcanzó un acuerdo con otros miembros de la OMC respecto a los derechos comerciales de las empresas chinas y la eliminación del control estatal en la materia. Además, se estableció una agenda de negociación inmediata sobre diversos asuntos relacionados con el régimen comercial chino, entre ellos el comercio gubernamental; las medidas no arancelarias; los precios estatales; los subsidios; los derechos de exportación e inspección estatutaria; la balanza de pagos; las salvaguardias; los mecanismos de revisión transicional, y la comparabilidad de precios.

También se elaboraron varios anexos del protocolo de adhesión de China a la OMC concernientes a productos y servicios sujetos a control de precios y bienes gravados con aranceles de exportación. Los resultados de la negociación permitieron lograr avances importantes, al grado que el jefe negociador del organismo declaró que sólo se volverían a abordar dichos temas en la etapa final de las negociaciones.

Por otra parte, se anunció un acuerdo de China sobre el texto del protocolo en lo concerniente a la revisión del marco legal, las patentes y el acceso al mercado, para que todas las leyes y regulaciones fueran congruentes con las provisiones protocolarias y procedimientos del organismo.

Asimismo, China aceptó en esa ocasión el texto concerniente a la no discriminación y ofreció eliminar el último resquicio de la política de precios duales⁷ y el tratamiento diferencial a las mercancías vendidas dentro del país respecto a las producidas para la exportación, sin que ello significara perjudicar los derechos y las obligaciones referentes al comercio de servicios y las inversiones relacionadas con el comercio.

Durante la séptima reunión del grupo de trabajo, realizada en abril de 1998, China reiteró el acuerdo pactado con 18 países miembro del organismo, en torno al último borrador del anexo 3 enviado al grupo de trabajo de la OMC en la penúltima reunión del año anterior. En él, China planteó un calendario tentativo de eliminación gradual de medidas no arancelarias para productos agrícolas, también propuso cuotas base para todos los productos, y mantuvo consultas bilaterales con miembros del organismo respecto a tarifas industriales.

En diciembre de 1998, durante la octava reunión, China ratificó su deseo de regresar al organismo y destacó los grandes cambios de su régimen y su política comer-

⁷ Cabe aclarar que desde 1994 China mantenía una mínima política de control de precios, dado el proceso de liberalización de precios que ha llevado a cabo en dos etapas: de 1973 a 1993 con un avance gradual y, posteriormente, a partir de 1994, cerca del 80% de los precios de todos los bienes lo determinan las fuerzas de mercado. Véase Jean Jacques Laffont y Claudia Senik Leygonie, "Price Control and the Economics of Institutions in China", OCDE, 1997

cial desde 1986, tanto unilateralmente como en el grupo de trabajo, conforme a sus metas de desarrollo económico. Al igual que en su primera petición, señaló la importancia creciente del comercio exterior en su economía, el hecho de ser la décima nación comercial del mundo y la segunda receptora de IED⁸, la reducción de la protección arancelaria al 17% o menos, con el ofrecimiento de disminuirla al 10% en el 2005 y la disposición de firmar todos los acuerdos demandados en la cuarta reunión ministerial de la OMC en Doha, Qatar, durante noviembre de 2001, tras el fracaso de la Ronda del Milenio celebrada en Seattle durante diciembre de 1999.

La novena reunión del grupo de trabajo se celebró en marzo de 2000, en ella se revisaron el protocolo, los anexos respectivos y el informe del grupo de trabajo. China notificó que había firmado acuerdos de acceso a mercados con 27 miembros de la OMC y sólo le quedaban pendientes con la Unión Europea, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Kirguistán, Letonia, Malasia, México, Polonia y Suiza.

Además, anunció el envío del memorando sobre su régimen comercial externo y la promulgación de 177 nuevas leyes y disposiciones.

Con respecto a la décima reunión no existieron avances importantes.

En la undécima reunión del grupo China concluyó acuerdos de acceso a mercados con 35 de los 37 países interesados en negociarlos, y quedó en proceso el acuerdo con la Unión Europea. Con respecto al tema multilateral, el grupo de trabajo avanzó sobre el nuevo proyecto del protocolo y sugirió revisar el proyecto de informe.

Durante la duodécima reunión del grupo de trabajo, celebrada en septiembre de 2000, se reconoció que el proceso del acceso chino a la OMC, se acercaba a su fase final. Se lograron acuerdos en los borradores del protocolo y el informe sobre todo respecto a la concordancia de algunas nuevas disposiciones chinas con las reglas de la OMC.

En noviembre de ese año se realizó la decimotercera reunión, donde se consignó un nuevo avance en el programa de acceso a mercados y se reconoció el esfuerzo chino para acelerar las negociaciones. A su vez, China dio a conocer nuevos acuerdos bilaterales celebrados con Bolivia, Costa Rica y Venezuela. A la vez hubo avance de temas específicos como los concernientes a mecanismos de revisión transicional, revisión judicial, administración uniforme, transparencia, administración de cuotas, tasas arancelarias, restricciones cuantitativas a las importaciones, barreras técnicas al comercio, políticas agrícolas y derechos de propiedad intelectual.

La decimocuarta reunión tuvo lugar en diciembre de 2000. Se avanzó sobre textos referentes a medidas no arancelarias, licencias de servicios y transparencias, de-

⁸ Inversiones Extranjeras Directas.

rechos de propiedad intelectual, política industrial y subsidios, a efectos de incluirlo en la próxima reunión. Asimismo, se avanzó sobre los temas del protocolo de adhesión y el informe correspondiente. Otros avances se han dado en barreras no arancelarias, derechos comerciales, agricultura, textiles, salvaguardias a productos específicos, y se finalizó el programa sobre bienes y servicios.

El grupo de trabajo celebró la decimoquinta reunión en enero de 2001, en la que se revisó todo el paquete de acceso, se circuló un texto sobre salvaguardias sobre productos específicos, y se avanzó en todo lo referente a medidas no arancelarias y antidumping.

En la decimosexta reunión se continuó trabajando sin mayores avances.

Luego, en la decimoséptima reunión del grupo de trabajo, realizada en septiembre de 2001, se alcanzó un acuerdo macro tanto respecto al protocolo como sobre el programa de liberalización interna. China asumió la obligación de no imponer tratos discriminatorios a países miembro de la OMC, eliminar la práctica de precios duales, y las diferencia en el trato de empresas productoras de bienes para venta en China, en comparación con los destinados a la exportación, no aplicar controles de precios para proteger a la industria local, instituir de manera uniforme los acuerdo que rigen a la OMC y revisar las leyes nacionales para que concuerden con las normas del organismo, otorgar el derecho a importar y exportar a las empresas de todo el territorio chino, y no brindar subsidio alguno a la exportación agrícola.

Por último, el día 11 de noviembre de 2001 la República Popular China efectuó la aceptación del Protocolo de Adhesión de dicho país a la OMC⁹, y tal como surge en la Parte I, párrafo 1° del mismo, China es considerado miembro de la OMC a partir del 11 de diciembre del mismo año.

2. Proceso de Negociación para su Ingreso:

Una parte muy importante del proceso de admisión de China a la OMC han sido las negociaciones bilaterales, entre este país y los miembros de la OMC. Al finalizar el proceso, China debía lograr 2/3 de los votos de los países miembros para ser admitida en la organización.

Asimismo, dicho país debió realizar una serie de concesiones a efectos de llevar a cabo su incorporación como miembro de la OMC desde la presentación de la solicitud formal de incorporación al GATT, las cuales y a modo de síntesis, se indican a continuación:

China redujo aranceles medios (no incluidos los productos agrícolas) del 42.7%

⁹ Según consta en la Parte III, párrafos 1° y 2° del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

en 1992 al 17% en 1998. Al tiempo estaban previstas reducciones adicionales al 10% para el 2005.

Redujo las medidas no arancelarias de 1247 en 1992 a menos de 400 en 1998. Además, existe un calendario para eliminar las inconstitucionales con las disposiciones de la OMC.

Estuvo conforme con firmar el Acuerdo sobre Tecnología de la Información, que incluye la reducción a cero de los derechos arancelarios en una variedad de productos de éste rubro.

Sostuvo que no tenía regímenes de subsidios a las exportaciones de productos agrícolas.

Afirmó que había progresado en las negociaciones sobre el comercio de servicios. Existían en ese momento 150 bancos extranjeros operando en China.

En tal sentido, y según lo indicado precedentemente, se puede observar la clara definición e intención que tenía China de incorporarse al sistema mundial de comercio. Esto puede verse reflejado en las significativas reducciones arancelarias como las no arancelarias, tanto en las realizadas como en las futuras ofrecidas, así como en todo lo referente al tema de subsidios y servicios, especialmente en el ámbito bancario.

3. Análisis de los principales indicadores económicos del comercio exterior en la República Popular China

La República Popular China se ha ido convirtiendo en un representante importante de la economía mundial. Con objetivos claros basados en reformas estructurales importantes, tanto en la parte productiva como organizacional, logrando tasas de crecimiento destacadas que le permitieron ocupar un lugar preponderante en el comercio internacional.

En tal sentido, y a efectos de poder realizar una evaluación del comercio exterior de China¹⁰, se tomaron en cuenta, para el período 1997 hasta 2003¹¹, los siguientes indicadores económicos:

- Exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

¹⁰ Todos valores indicados en los cuadros surgen de la sumatoria de las estadísticas informadas de Mainland, Hong Kong y Macao, por la publicación International Monetary Fund, "DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEAR BOOK", Estadísticas suministradas por el Fondo Monetario Internacional.

¹¹ Los datos del año 2003, pueden no ser los definitivos, ya que corresponde a la publicación International Monetary Fund, "DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEAR BOOK", Estadísticas suministradas por el Fondo Monetario Internacional, efectuado hasta el 1° trimestre del 2004.

- Balanza comercial y de servicios
- Producto bruto interno
- Inversión Extranjera Directa
- Grado de apertura de la economía
- Coeficiente de importaciones

Cabe aclarar que la selección del período de análisis se ha hecho tomando como año base el primer año completo siguiente al que China manifestó su intención de formar parte nuevamente de la OMC, luego de los 10 años de estancamiento en las negociaciones comerciales. Atento a que es a partir de noviembre de 1996, la fecha en que dicho país decide manifestar su interés de reactivar el tema, el período analizado es desde 1997 hasta 2003.

→ **Exportaciones e Importaciones y Balanzas de Bienes y Servicios:**

A continuación, se indica las variaciones que se produjeron en las exportaciones e importaciones de China durante el período 1997 hasta 2003 y los resultados de las balanzas comerciales y de servicios:

RUBRO AÑO							
Millones u\$s	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exp. Bs (FOB)	182670	359362	369435	451829	457001	528308	224656
Imp. Bs (FOB)	136448	320581	336612	425548	431315	490028	230435
Balanza Comercial	46222	38781	32823	26281	25686	38280	-5779
Servicios (cred.)	24569	57130	60474	69165	72783	87545	45002
Servicios (deb.)	27967	51663	55314	60615	64067	72378	24304
Balanza de servicios	-3398	5467	5160	8550	8716	15167	20698
BALANZABS Y SERV.	42824	114260	120948	138330	145566	175090	90004
Variación c/Año ant. %		166.81	5.85	14.37	5.23	20.28	-48.60
Variación % 2003 con rel. a 1997							110.17

En el presente cuadro, se puede verificar el incremento de la balanza de bienes y servicios, la cual sufrió un incremento del 110,17% para el año 2003 con respecto a 1997. Asimismo, de la comparación año tras año, se puede observar el aumento que registró la balanza de bienes y servicios alcanzando sus máximos en los años 1998 y 2002 en donde los incrementos han sido del 166,81% y del 20,28%, respectivamente.

RUBRO AÑO							
Millones u\$s	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exp. Bs (FOB)	182670	359362	369435	451829	457001	528308	224656
Imp. Bs (FOB) ¹	136448	320581	336612	425548	431315	490028	230435
Servicios (cred.)	24569	57130	60474	69165	72783	87545	45002
Servicios (deb.)	27967	51663	55314	60615	64067	72378	24304
Total Exportado	207239	416492	429909	520994	529784	615853	269658
Variación % de exp. c/año ant.		100.97	3.22	21.19	1.69	16.25	-56.21
Variación % de exp. 2003 c/ rel.1997							30.12
Total Importado	138445	322579	338611	427548	433316	492030	232438
Variación % de imp. c/año ant.		133.00	4.97	26.27	1.35	13.55	-52.76
Variación % de imp. 2003 c/ rel.1997							67.89

(1) Importaciones son consideradas a valores Fob como las exportaciones, es decir a un mismo nivel comercial.

Con relación al cuadro precedente, se puede observar cómo ha sido la variación anual tanto de las exportaciones de bienes y servicios como de las importaciones de bienes y servicios, registrándose un aumento del 30,12% para el año 2003 con respecto al año 1997 para las primeras, mientras que para las segundas el incremento ha sido del 67,89%.

En el mismo orden de ideas, se puede verificar el incremento del volumen de comercio que ha registrado dicho país, incrementando sus exportaciones de bienes y servicios de 207.239 millones de dólares durante el año 1997 a 269.658 millones de dólares para el 2003. Lo propio ocurrió con las importaciones de bienes y servicios las cuales variaron desde 138.445 millones de dólares para 1997 y llegaron a alcanzar 232.438 millones de dólares.

PAISES	EXPORTACIONES DE CHINA			IMPORTACIONES DE CHINA		
	1997	2002	Variación 2002 sobre 1997	1997	2002	Variación 2002 sobre 1997
Millones u\$s						
Países Industriales¹²	182694	238347	30.46	145895	137072	-6.05
Estados Unidos*	74406	97878	31.55	32615	39805	22.05
Japón*	43257	56223	29.97	57791	23318	-59.65
Alemania*	14016	16554	18.11	11203	18106	61.62
Países en desarrollo¹³	189314	218923	15.64	203877	258550	26.82

(*) Se seleccionaron los tres principales países que han sido receptores de las exportaciones chinas durante el período analizado.

¹² Países Industriales: se encuentran incluidos a Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón, Nueva Zelanda, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Italia, Noruega, Portugal, España, Suiza, Inglaterra, Suecia e Irlanda.

¹³ Clasificación efectuada por el Fondo Monetario Internacional, según "Direction of Trade Statistics Year Book", año 2003.

Del cuadro anterior, se puede observar que si se compara el año 2002 con el de 1997, las principales exportaciones de China están dirigidas hacia los países denominados industriales ya que el incremento ha sido del 30,46%, mientras que hacia los países en desarrollo solamente se registró un aumento del casi 16%. Asimismo, ha sido Estados Unidos el principal país receptor de las exportaciones chinas ya que las mismas ascendieron a un 32%, superiores a las de Japón y Alemania que alcanzaron y 30% y 18,11%, respectivamente.

Esta situación no se ha visto reflejada para el caso de las importaciones. Como se puede verificar, la mayor parte de las importaciones chinas son provenientes de países en desarrollo, con incremento para el mismo periodo analizado del casi 27%. Por otra parte, si bien Estados Unidos y Alemania han sido los principales exportadores dentro de la categoría de países industriales, no han respetado la misma posición obtenida como importador de China, ya que, en éste caso, es Alemania el que ocupa el primer lugar de los dos, como país exportador.

PAISES	EXPORTACIONES DE CHINA			IMPORTACIONES DE CHINA		
	1997	2002	Variación 2002 sobre 1997	1997	2002	Variación 2002 sobre 1997
Millones u\$s						
República Argentina	960	846	-11.88	1021	1459	42.90

Con respecto al cuadro precedente, se observa la importante participación que ha tenido nuestro país dentro de la economía china, ya que durante el año 2002 se habría registrado un incremento del casi 43% con respecto a 1997. Esta situación, se corresponde con la registrada en el cuadro anterior, donde las importaciones de China estarían ingresando principalmente de los países en desarrollo, siendo Argentina un importante exportador hacia China.

- Producto Bruto Interno:

RUBRO	AÑO						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Billones u\$s							
PBI *	1077	1119	1159	1244	1355	1398	1114
Variación % del PBI. c/año ant.		3.93	3.55	7.36	8.88	3.21	-20.32
Variación % del PBI. 2003 c/ rel.1997							3.46

* La conversión del PBI a dólares estadounidenses se ha efectuado tomando un tipo de cambio promedio anual para cada año analizado, según International Monetary Fund, "DIRECTION OF TRADE STATISTICS YEAR BOOK", Estadísticas suministradas por el Fondo Monetario Internacional, Año 2002, 2003 y 2004.

En el cuadro anterior se puede observar que si se compara año tras año, el que ha tenido mayor crecimiento ha sido el año 2001, donde el PBI llegó a un incremento del casi 9% con respecto al año anterior. Por otra parte, hay que destacar que los valores que surgen del cuadro anterior son en billones de dólares estadounidenses, con lo cual se puede observar el volumen de producción que maneja dicho país.

Por otra parte, si se comparan los años 2003 con respecto a 1997, se puede observar que su PBI, ha recibido un aumento del 3,46%, porcentaje nada desechable, aunque sea inferior a los del 7,36% y 8,88% registrados para los años 2000 y 2001, respectivamente.

– **Inversion Extranjera Directa:**

RUBRO	AÑO						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Millones u\$s							
IED	235763	223811	321635	338380	352602	309430	N/D*
Variación % del IED c/año ant.		-5.07	43.71	5.21	4.20	-12.24	N/D*
Variación % del IED 2002 c/ rel.1997						31.25	N/D*

*N/D: no disponible

Las inversiones extranjeras directas son un eslabón muy importante dentro del crecimiento y desarrollo económico de cualquier país del mundo, más aún dentro de la economía china.

Asimismo, este indicador permite verificar el hecho de que sus intenciones verbalizadas se ven avaladas por los resultados de su economía, ya que su intención de ir dejando atrás su sistema económico centralmente planificado, se puede observar a través del cuadro precedente, como las empresas extranjeras han realizado inversiones directas en la economía de China, las cuales han tenido un aumento del 31,25% para el año 2003 con respecto al año 1997.

Con este hecho se pueden concluir dos cosas: por un lado, la voluntad política china de querer el cambio a su status de economía, ya que, de esta manera, estaría permitiendo el ingreso de empresas productoras extranjeras dentro del territorio Chino evitando hacer diferencias y otorgando el derecho a importar y exportar libremente a las empresas instaladas en el territorio chino. Por otro lado, el hecho de que se produzca el ingreso de capitales orientados hacia la economía china, refleja que el mundo ha comenzado a reconocer que China está en proceso de cambio, y que en un futuro tal vez no muy lejano, se transforme en un sistema económico de mercado.

– Grado de apertura de la Economía y Coeficiente de Importaciones:

RUBRO	AÑO						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Millones u\$s							
Exp. Bs (FOB)	182670	359362	369435	451829	457001	528308	224656
Servicios (cred.)	24569	57130	60474	69165	72783	87545	45002
TOTALExportado Mill. U\$s	207239	416492	429909	520994	529784	615853	269658
Imp. Bs (FOB)	136448	320581	336612	425548	431315	490028	230435
Servicios (deb.)	27967	51663	55314	60615	64067	72378	24304
TOTALImportado Mill.u\$s	164415	372244	391926	486163	495382	562406	254739
TOTALPBI Bill u\$s	1077	1119	1159	1245	1355	1399	1114
EXP/ PBI	0.019	0.037	0.037	0.042	0.039	0.044	0.024
IMP/ PBI	0.015	0.033	0.034	0.039	0.037	0.040	0.023

En el cuadro anterior se puede verificar que las exportaciones de China tienen una mayor participación en el Producto Bruto Interno de lo que son sus importaciones. Asimismo, si se compara la relación entre el año 2003 con respecto a 1997, se puede observar un crecimiento en el grado de apertura de la economía¹⁵ dando cuenta de la magnitud de la vinculación entre su economía y el resto del mundo. Por otra parte, si se analiza el coeficiente de importaciones¹⁶ se puede verificar su aumento para el año 2003 con respecto a 1997.

4. Conclusiones Finales:

La economía china se ha caracterizado por tener un modelo de desarrollo a largo plazo, basado fundamentalmente en una reforma económica institucional instrumental y con orientación hacia la apertura económica, iniciadas fundamentalmente desde 1978.

Cabe aclarar que estos dos elementos han sido fundamentales en el éxito macroeconómico chino y que han sido complementados con la voluntad de participar activamente en la economía internacional quedando de manifiesto con los diversos acuerdos comerciales bilaterales celebrados con determinados países miembros de la OMC, durante la primera parte del proceso de negociación y luego con la firma del Protocolo de Adhesión de China a dicho organismo.

Asimismo, hay que destacar su gran tenacidad y constancia existentes, desde que China reinició, en 1986, la lucha por formar parte del principal organismo que regula el comercio mundial, OMC.

Cabe aclarar que el resultado exitoso obtenido por dicho país, se ha debido en gran parte al crecimiento económico que ha tenido y que lo ha ubicado entre los prin-

¹⁵ Grado de Apertura de la economía: (Exportaciones/PBI)x100

¹⁶ Coeficiente de importaciones: (Importaciones/PBI)x100

cipales del mundo. Asimismo, casi un 71,2% del Producto Bruto Industrial era generado por las empresas privadas, las cuales contabilizaban un 42,6% del empleo urbano.

Por otra parte, la composición del comercio de China ha ido cambiando a lo largo de los años, sobre todo en los últimos, pasando de una estructura basada en productos primarios hacia otra basada fundamentalmente en las manufacturas, las cuales se caracterizan por hacer muy intensivo el uso de mano de obra, como la confección de calzados, los juguetes, el equipo deportivo y los productos de cuero.

Tal como surgen de las estadísticas volcadas en el presente trabajo se puede observar como, durante el período analizado (2003-1997), se han ido incrementando las exportaciones como importaciones de bienes y de servicio, y como ha sido beneficioso para el mundo, incluido nuestro país.

Asimismo, las inversiones extranjeras directas han registrado un aumento más que significativo, permitiendo demostrar que la economía de China está cambiando y que el mundo se está dando cuenta de ello.

Por otra parte, los indicadores del comercio exterior, como los coeficientes de apertura de la economía y de importaciones, demuestran la evolución que ha sufrido dicho país, orientado su producción hacia el exterior e incluso, permitiendo el ingreso de productos desde afuera, reconociendo de esta manera, el principio existente sobre las ventajas del comercio basado en la especialización, desarrollado por Adam Smith y completado por David Ricardo a través de la incorporación de la ventaja comparativa en el mismo.

China se ha caracterizado por demostrar que desde el vamos éste país tenía y tiene muy claros sus objetivos y que todas sus fuerzas han sido destinadas al crecimiento y desarrollo de su país, entendiendo que para ello no debía estar aislado, necesitaba integrarse al mundo a efectos de unir fuerzas y maximizar sus resultados positivos como lo ha hecho hasta ahora.

Por otra parte, entendió que su economía necesitaba un cambio. Las economías centralmente planificadas son obsoletas y limitan el crecimiento de un país, generando atraso y exclusión, situación que resultaba desfavorable para China.

Por lo tanto, lo que le queda por hacer es continuar con su proceso de reconversión económica, para cada rama de su producción nacional, es decir que su reconversión debe ser producto por producto, hasta que un día, tal vez, no muy lejano su economía sea considerada como de mercado, tal como le ha ocurrido a Rusia, en función al tratamiento otorgado por la Unión Europea.

Mientras tanto, podemos concluir que China se encuentra por el buen camino. Habiendo conseguido el ingreso a la OMC es un excelente comienzo, pero solamen-

te si continúa con la realización de los cambios estructurales necesarios podrá mantener un crecimiento sostenido en el tiempo ya que para esto necesita que su nivel de desarrollo económico se lo permita. Por lo tanto, su éxito o fracaso dependerá del trabajo que realice de ahora en más.

Bibliografía Utilizada:

Appleyard, Denis y Alfred Field. *“Economía Internacional.”* Mc Graw Hill, Madrid – España -, 1996.

Centro de Comercio Internacional (CCI) y el Commonwealth Secretariat. *“Guía de la Ronda Uruguay para la Comunidad Empresarial.”*, O.M.C., Ginebra – Suiza -, 1995.

Ferrucci, Ricardo y Levy Rafael. *“Economía ii”*, Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires-, Buenos Aires – Argentina-, 1996.

García, Juan. *“El ingreso de China a la O.M.C.: Un desafío en puerta”*, Publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. N° 52, número 5, Buenos Aires – Argentina -, 2002.

Gitli, Eduardo y Arce Randall. *“El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la cuenca del caribe”*, Naciones Unidas – Revista de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) N° 74, Santiago de Chile, 2001. Gobierno de la República Argentina. *“Ley N° 24.425/95”* Legislación mediante la cual nuestro país ratifica los resultados obtenidos en la Ronda Uruguay, Buenos Aires,- Argentina -, 1995.

González García, Juan. *“El ingreso de China a la OMC: un desafío en puerta”*, Publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. N° 52, número 5, Buenos Aires – Argentina -, 2002.

International Monetary Fund, *“Direction of Trade Statistics Year Book”*, Estadísticas suministradas por el Fondo Monetario Internacional, Año 2002, 2003.

International Monetary Fund, *“International Financial Statistics Year Book”* statistics year book”, Estadísticas suministradas por el Fondo Monetario Internacional, Año 2002, 2003 y 2004.

Jean Jacques Laffont y Claudia Senik Leygonie, *“Price Control and the Economics of Institutions in China”*, OCDE, Año1997.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice.” *Economía Internacional”*, Mc Graw Hill, Madrid- España -, 1995.

República Argentina. *“Decreto Reglamentario N° 1326/98”* Reglamenta la utilización de la Ley N° 24.425/95, Buenos Aires,- Argentina -, 1998.

Secretaría del GATT, Ginebra, y el gobierno de la REPUBLICAPOPULAR CHINA. *“Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la OMC”*, O.M.C., Ginebra – Suiza -, diciembre de 2001.

Secretaría del GATT, Ginebra. *“Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”*, O.M.C., Ginebra – Suiza -, 1994.

Williamson, John. *“The Open Economy and the World Economy”*, Estados Unidos, 1999.

Wu Jinglian, Li Yining, Zhang Zhouyuan y otros. *“A Report on the Development of China’s Market Economy”*, publicación del Institute of Economic Resources Management Beijing Normal University, CFERT –China Foreign Economic Relations and Trade Publishing House, Beijing – China-, 2003.



La Solidaridad y la Creatividad como antídotos¹

Carlos M. Martínez Bouquet

I. Cultura de Horror

Desde niño he sido testigo de horrores de índole sociopolítica, sucediendo más lejos o más cerca, en zonas más amplias o más restringidas: la Guerra civil española, la 2ª Guerra mundial y el holocausto, 30 mil jóvenes muertos por los militares aquí, millones de muertos en África, Menem, Irak, hambre en la Argentina, avances constantes en la tecnología de matar y de confundir, llevados a cabo por los países supuestamente más avanzados. Una cultura esclavista y caótica. Una gran parte de la población pagando su rescate todos los meses (el sueldo) para que la familia pueda sobrevivir. Mafias teniendo gran parte del poder en muchos países.

II. Hipótesis

Estado actual. Coexistencia de dos culturas.

Nos encontramos en un momento de coexistencia y superposición de dos culturas: la Vieja Cultura, y las nuevas formas de relación que se están gestando.

Pienso este momento de la historia del ser humano con una metáfora biológica: el estado actual de la humanidad es comparable con un viejo bosque de árboles podridos (la Vieja Cultura). No hay que gastar energías en ellos tratando de revivirlos, están condenados. Sólo debemos evitar que se nos caiga alguno sobre la cabeza. En cambio, hay que prestar atención a las plantitas nuevas (la Nueva Cultura emergente). En esta metáfora los árboles podridos representan personas e instituciones.

La vieja cultura está cayendo en pedazos. La podredumbre se manifiesta de muchas maneras: está la maquinaria destinada a matar, y también la maquinaria destinada a confundir. Responsable de esto es, por supuesto, el Imperio; pero los poderes en general lo son. Es espantoso; pero se ha ido haciendo difícil de encontrar casos en que el poder y las virtudes coincidan. Corrupción desvergonzada, afirmaciones he-

¹ Ponencia presentada en la Jornada abierta a la comunidad: "PREVENCIÓN de la VIOLENCIA desde la SALUD", organizada por UCES el 25 de noviembre de 2004.

chas por científicos que están destinadas a confundir y servir a los poderosos de la política o la economía, extensión del poder de las mafias, injusticias extremas, violaciones de los derechos humanos, utilización de la infancia para fines horribles (o fabricación de armas antipersona: juguetes arrojados desde helicópteros que explotan al ser recogidos por los niños), cínicas condenas a muerte por hambre, guerras, torturas y otros modos de la violencia armada que amenazan la persistencia de la vida en la Tierra ...

**Relación o escena característica de la Vieja Cultura:
la escena sometedor / sometido.**

En las relaciones interpersonales la escena característica de la vieja cultura es la de un individuo (o individuos) que desprecian, son soberbios y mandan, y otro (u otros) que tienen miedo, sentimientos de culpa, confusión, y obedecen. A esta escena corresponde otra similar en el mundo interno: una parte de la psique, un personaje interno, que desprecia y manda; otra parte o personaje que tiene miedo, se siente culpable y confuso, y obedece. Son el superyo y el yo de la segunda tópica en la concepción psicoanalítica.

Historia: la “Saga del discurso” o el “Camino hacia los confines de la abstracción”.

Freud pensó esta relación intrapsíquica como propia del ser humano. Yo entiendo que es propia de una época de la historia de la cultura. Se instaló a partir de una voluntad o impulso de la especie, sistemático y sostenido, generación tras generación, de incrementar su capacidad de concentración – y de abstracción.

La dinámica sometedor/sometido

Que ahora es evidente causa de horrores – fue de mucha significación, un gran avance cultural, hace milenios (¿10.000 años ... 12.000 años?), cuando la especie inició la gran aventura de incursionar sistemática y perseverantemente hacia las zonas más abstractas del universo. Contribuyó a producir **acumulaciones de poder**, que hicieron posibles obras, progreso y cultura para los conjuntos humanos que prevalecían y dentro de los cuales se acumularon montantes de poder. Claro que esto se hizo a costa de confrontaciones para definir quién sometía a quién, con la muerte o la intensa lesión de etnias y culturas enteras, con la producción de mucho dolor y destrucción, violencia e injusticias. Mientras esto ocurría a nivel de las relaciones interpersonales, sociales, nacionales, en el mundo interno de los individuos se producía una **fuerte emergencia de lo conceptual** – de indudable utilidad –; pero que, al mismo tiempo, trajo restricciones y hasta repudio de aspectos que son valores relevantes de lo propiamente humano: fueron reprimidos los niveles afectivos, sentimentales, los que quedaron sometidos, tanto como fue posible, a lo conceptual y a la razón.

En **lo social** se fue pasando de organizaciones tribales a la organización por etnias, naciones, imperios.

El **poder** se hizo piramidal, con un jefe, gobernante, rey, que concentró las deci-

siones y un capitán, un general, que concentró el mando que en las hordas estaba disperso. Todo esto de enorme eficiencia en la satisfacción de necesidades y, muchas veces, en la preservación de la vida.

En el **mundo interno** se estableció el desarrollo y fortalecimiento del **pensamiento conceptual**, que refrena y contiene la movilidad errática de las fantasías inconscientes (las “melodías latentes”, en la concepción dramática de la Teoría de la Escena). Y se extendió la **reflexión**.

La estructura piramidal del poder excluye la proximidad y el cariño; el pensamiento conceptual requiere un apartamiento entre el sujeto y el objeto. Este **acrecentamiento de la distancia** debe ser tomado en cuenta para entender el proceso que llevó a nuestra especie a rutas nunca holladas por otras especies en la Tierra.

Otra novedad se estableció en lo más central del mundo interno: la identidad tribal de los humanos perdió fuerza ante la hegemonía de la **identidad individual**. Hoy ha llegado a prevalecer de tal modo que creemos, sin dudas casi, que somos exclusivamente individuos y concebimos el mundo en que vivimos como un mundo de individuos y de cosas. Mundo hecho a imagen y semejanza de nuestras hegemónicas capacidades de abstracción.

La crisis.

Hace aproximadamente cien años la orientación sistemática hacia la abstracción empezó a mostrar su insuficiencia. Desde entonces ahora estamos en crisis. Es necesario reconocer que hemos llegado a un punto de flexión, que tenemos que rectificar la dirección, hacer un giro de 180 grados y – apoyándonos en todo lo atesorado en los milenios precedentes en las regiones del discurso – mirar y marchar hacia zonas menos abstractas del universo. Es lo que hizo Freud, pionero de los niveles no discursivos de la ciencia. A lo que encontró, gracias al cambio de orientación y perspectiva, lo llamó “el inconsciente”.

La Nueva Cultura.

Voy a proponer unos pocos rasgos que conjeturo que van a ser centrales en la cultura que se avecina: el amor; las vocaciones; la dinámica de integración; las profusión de estructuras multifocales, totalmente nuevas o que aparecen en reemplazo de otras preexistentes unifocales; la atención de todos los niveles de la salud y mediante todas las formas de curar y preservar la salud; el respeto por todos los seres, y por el Planeta; el reconocimiento de los valores de la diversidad; la consideración de la humanidad, y tal vez de la Tierra toda, como un organismo; la espiritualidad con libertad de elegir los caminos para aproximarse a lo divino; los procesos creadores, las relaciones de “compaternidad” (digna igualdad, más amor, más responsabilidad compartida, que implica no ceder la parte de poder que le corresponde a cada individuo; sino, al contrario, asumirlo y desarrollarlo en bien de los demás).

III. Algunas claves para contribuir al cambio

La importancia clave del sentimiento de desprecio y del tabú del poder.

El desprecio es un sentimiento infaltable en la gestación de la violencia y de todas las injusticias. Cuando los seres humanos, en una proporción importante, dejen de despreciarse a sí mismos, y dejen de despreciar a los demás, sabremos que estamos ya en una cultura nueva, en un mundo nuevo.

El desprecio es un componente clave de la escena sometedor / sometido. El tabú de mayor vigencia en la actualidad es el tabú a pensar acerca del poder y, en particular, a reconocer vivencialmente nuestros desprecios.

La importancia de curar las escenas.

Las escenas, como seres vivientes, perduran a través de las generaciones. Es necesario elaborarlas para transformar aquellas que tienen carácter patógeno. Es necesario curarlas.

Las escenas de horror que se constituyeron con la llegada de los españoles tuvieron primero como personajes a los conquistadores y la “indiada”; pero después han reencarnado en los militares y los jóvenes y posteriormente en los políticos y la “gilada”.

Además de los individuos, los grupos y la sociedad, se hace necesario, entonces, tomar en asistencia terapéutica a los personajes latentes y a las escenas; todas estas identidades requieren tareas de curación y prevención.

La importancia del punto de autenticidad.

En el punto de autenticidad reside el poder verdadero, el poder para el bien. Y es a él hacia el que apuntan las armas discursivas de la propaganda, tendientes a producir confusión profunda, pérdida de contacto consigo mismo y sentimientos de culpa y miedo.

La importancia de crear, desarrollar o apoyar “plantitas nuevas”.

Por mi parte, entendí que la exploración y difusión en el país de avances en los enfoques y las técnicas de psicoterapia contribuirían en el camino hacia una nueva cultura: Psicoanálisis, Psicodrama, Análisis Bioenergético, Psicoterapia Transpersonal, la Nueva Tanatología, e incluso el Budismo Vajrayana. Creo que eso ha estado bien. Y ha sido una forma de contribuir al desarrollo de “plantitas nuevas”.

La importancia de reconocer la agonía de la vieja cultura y de hacer su duelo, venciendo el miedo al vacío.

Propuse un ritual de adiós a la vieja cultura, que se realizó durante el cierre del IV Congreso Iberoamericano de Psicodrama y que repetí en San Juan en el Congreso de Psicología el año pasado. Es necesario no intentar retener al moribundo, hay que dejarlo ir.

Es erróneo creer que es imprescindible prolongar estos horrores para no caer en

el caos; porque el caos es esto. La agonía retardada de la vieja cultura nos depara espanto.

De las escenas de venganza a las de solidaridad:

La venganza es una reacción muy simple: es muy frecuente como respuesta a agresiones recibidas; consiste en producir o intentar reproducir activamente el mismo tipo de escena (de agresión) en que otro nos ha forzado a introducirnos; sólo que ahora con un intercambio de roles. Cuando nos vengamos reforzamos la vitalidad de la escena y contribuimos a que se perpetúe. Es de los hábitos más frecuentes en la vieja cultura.

Utilizada para dirimir quién habrá de prevalecer sobre quien, quién incorpora el poder del otro, elevándose así en la estructura piramidal del poder; gracias a que lo domina, lo mantiene despreciado, desvalorizado, cosificado.

Una opción diferente, y que importa promover en la nueva cultura, es la de producir un cambio de la escena misma, no simplemente de nuestra ubicación en la escena. Puede ser oportuno, por ejemplo, virar la secuencia de la melodía latente a escenas de “solidaridad pedagógica”. En ellas introducimos al otro en escenas en que lo guiamos a instalarse en lo nuevo merced a: primero, una acción firme para cortar el flujo de la agresión y reinstalar el respeto (la línea que marca el límite de las individualidades); a continuación, proporcionándole vivencialmente un aprendizaje: instruyéndolo acerca de otras posibilidades de conducta. Este tipo particular de comportamiento en nosotros, si lo logramos, es gracias a la existencia en los humanos de una modalidad del amor que tiene la capacidad de guiar.

La venganza, así como otras maneras miméticas de responder, implica aceptar la cultura del otro. Y podría suceder entonces que ganásemos en la batalla; pero que quedásemos atrapados en su metodología violenta, que queremos desactivar. Habríamos sido conquistados por su cultura, o sea, vencidos.

Es importante estar alerta al suceder de las escenas; contribuye a la salud, aumenta la firmeza del individuo, lo afirma más sólidamente en el “punto de autenticidad”; está así menos expuesto a los intentos confusionantes de todo tipo de propagandas y otras acciones psicopáticas.

Reconocimiento y transformación del enemigo interno (sometedor)

Para contribuir a los cambios en la cultura se requiere también lograr cambios internos. Voy a apenas esbozar un modo de trabajar con tres personajes internos, que son: el Yo, la Fuente Interna de Cariño y el Enemigo Interno. El psicodrama es útil para este tipo de trabajo: para evidenciar, en forma de diálogos e interacciones, las relaciones emocionales de estos personajes internos.

A varios propósitos básicos sirve este modo de trabajo: Primero, facilita al terapeuta reconocer cómo son esas relaciones. 2º Favorece la emergencia de las relacio-

nes de amor entre la Fuente Interna de Cariño y el yo. 3° Permite al yo reconocer las intenciones destructivas del Enemigo Interno y su “modus operandi”: pronunciando mandatos, produciendo miedo o sentimientos de culpa, engañando y confundiendo, seduciendo, etc. 4° Predispone a que el yo pueda enfrentarse con el Enemigo Interno, tal vez apoyado por la Fuente Interna de Cariño. 5° Con un trabajo más minucioso puede lograrse, a veces, transformar el carácter de las acciones del Enemigo Interno (transformar al lobo en un perro fiel y custodio, sin perderse su energía).

Reconocimiento de la importancia del “filum”

Somos un nivel, un eslabón, de una larga fila de generaciones que han venido a la vida una tras otra y que nuestra descendencia continuará. Con nuestra fascinación por la identidad individual hemos olvidado a nuestros antepasados y poco pensamos en nuestra descendencia lejana. Reconnectarse con este “filum” que nos transcurre desde el pasado al futuro puede resultar de mucha importancia en la recuperación de una identidad que nuestros antepasados perdieron cuando salieron de las tribus. Hay otra modalidad de identidad, ligada a la recién mencionada, pero que no es exactamente lo mismo: la de ser un individuo de una especie y, por esto mismo, compartir el ser de esta especie. Conjeturo que estas conciencias contribuirán a facilitar el cambio hacia la nueva cultura. En ella, al mirarnos a los ojos reconoceremos al respetable y valioso ser que existe en cada uno de nosotros.



Por qué es necesario la Sinergia entre el Campo de la Tasación Inmobiliaria y la Contabilidad

Aurora María Rodríguez Rodríguez

1. Introducción

El proceso de armonización contable que actualmente se está desarrollando en los países de la Unión Europea, surge principalmente como respuesta a la búsqueda de una mejora de la eficiencia de los mercados, dado que el crecimiento de los mismos, la organización empresarial, la globalización económica y el desarrollo de las telecomunicaciones, ha dado origen a la exigencia de elaborar unos estados financieros más homogéneos, sobre todo en las empresas multinacionales.

Como respuesta a esta necesidad de armonización, se ha decidido que las normas internacionales de contabilidad (NIC), que pasarán a denominarse normas internacionales para la información financiera, constituyan los modelos básicos sobre los que los distintos países deben elaborar sus propias reglas y criterios contables.

Entre otros aspectos a destacar de la amplia relación de normas internacionales de contabilidad, que se encuentran actualmente en proceso de revisión y mejora, ha de destacarse el criterio del valor razonable, el cual juega un papel relevante en la valoración de determinados elementos patrimoniales, entre los que se puede destacar las propiedades inmobiliarias, objeto de investigación en este trabajo.

Dada la complejidad que ha suscitado la aplicación del valor razonable y su representación en los estados financieros, el segundo, tercer y cuarto epígrafe de este trabajo se ha dedicado a realizar un estudio histórico sobre la importancia de la valoración en el resultado contable empresarial, así como las causas y consecuencias en el uso del referido valor razonable, aportándose los últimos estudios que se han realizado en torno a su concepción, aplicación y representación en los estados financieros. Posteriormente, se presenta cómo es estimado el valor razonable, intentando conocer el grado de coherencia entre las reglas contables y valorativas, tarea que exige toda aplicación simultánea de normas. En el último epígrafe, tras realizar una breve

reflexión sobre los beneficios que, en pro de los objetivos contables, supondría la coordinación entre el campo de la Tasación Inmobiliaria y la Contabilidad, se lleva a cabo un examen particularizado de las consecuencias que en España originaría todo este proceso de reforma. Para terminar se destacan algunas de las conclusiones más relevantes que se han podido obtener de la investigación que se presenta.

2. Los criterios de valoración en el Resultado Contable: síntesis evolutiva desde los años 30 del siglo XX hasta la actualidad

La investigación empírica en Contabilidad ha venido demostrando la necesidad de realizar importantes cambios en la manera que se transmite la información sobre el patrimonio y los resultados empresariales, al objeto de intensificar su utilidad para los usuarios.

No obstante, la defensa a ultranza de la valoración a coste histórico y el uso de criterios de realización, puede atribuirse al mantenimiento de la tesis de que los propietarios de la empresa son los principales usuarios de la información contable, constituyendo, de esta forma, la herramienta básica para la distribución oportuna de dividendos, no viéndose, de esta manera, peligrado el capital de la empresa.

A pesar de que la publicación del libro *The Theory of Measurement of Business Income* (1961) de los profesores Edward y Bell, ejercieron bastante influencia en el pensamiento contable, al definir el resultado en términos de eficiencia y propugnando valoraciones alternativas a la histórica para la formación de decisiones en materia de negocio -lo que se tradujo en algunos pronunciamientos normativos en la materia-, puede considerarse que las críticas más duras al precio de coste surgieron en los años 70, debido a los importantes problemas de inflación que en dicho período se produjeron.

Durante esa época tuvieron mucho auge las teorías sobre mantenimiento del capital financiero y operativo -El criterio que por antonomasia predomina en la valoración del resultado bajo esta teoría es el *current cost*-.

Ejemplos de normas que pusieron en práctica la teoría del mantenimiento del capital operativo fueron el Statement of Financial Accounting Standards Board (SFAS) nº 33 de 1979, *Financial Reporting and Changing Prices*.

El Reino Unido fue el país que de forma más importante influyó la teoría del mantenimiento del capital operativo, siendo normalizado en 1980 a través del Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) nº 16 *Current Cost Accounting*. En dicha norma se ponían en práctica las recomendaciones del Informe Sandilands (1975), que indicaba la relevancia en la valoración de los activos netos con el objetivo de conocer los rendimientos generados por los mismos en la gestión de la empresa, en términos del modelo de valoración del negocio o *deprival value*. Este valor se corresponde con el precio que razonablemente debiera ser satisfecho por la empresa si se viera privada del uso del activo, tal es su coste de reposición actual, el cual actúa co-

mo máximo importe por el que puede medirse un activo. Así, la valoración a través del *deprival value* puede ser inferior al *current cost*, coste de reposición, en el caso de bienes de activo circulante, si el valor realizable neto fuera menor, o tratándose de bienes de activo fijo, si el valor actual también estuviera por debajo de aquél.

Al año siguiente, el International Accounting Standards Committee, ahora denominado International Accounting Standards Board (IASB), también acoge en sus normas la influencia de los precios en la valoración, surgiendo la norma internacional contable (NIC) n° 15 *Information Reflecting the Effects of Changing Prices*.

Sin embargo, en los años 80 se produjo un receso en la defensa de los valores corrientes sobre los históricos, muestra de ello fue la aprobación del SFAS n° 89, que derogaba el anterior SFAS n° 33, en el se recomendaba sólo en los casos que fuera necesario el uso de valores que tuvieran en cuenta los cambios en los precios. Se produjo, asimismo, un debilitamiento de la teoría del mantenimiento del capital operativo¹.

De forma anticipada, el Accounting Standard Board en su SSAPN° 16, ya proponía ciertas medidas sobre información contable que actualmente son objeto de debate. Así pues, establecía que todos los beneficios o pérdidas no realizadas que surgieran de la aplicación del coste actual no debían incluirse en el estado de resultados, sino en un estado del patrimonio neto, por lo que los directivos debían, a partir de esta información, determinar qué cuantía podría ser repartida a los accionistas.

Sin embargo, esta idea sienta los precedentes para la distinción entre lo que puede conformar el resultado, como todo incremento de patrimonio en el periodo, excepto el procedente de transacciones de capital y distribución de beneficios, y lo que constituye una mera actividad de decisión de reparto de dividendos. Es decir, dos tareas que si bien en el pasado han estado íntimamente relacionados, de forma que no podía determinarse los dividendos repartibles sin que previamente se hubiera estimado el beneficio del periodo, ambas funciones ahora quedan separadas, lo que en palabras del profesor Gonzalo nos viene a afirmar que “la práctica y la regulación contable parecen haber dado la espalda, no se sabe bien si temporal o definitivamente, a las restricciones de conducta que suponen el mantenimiento de un concepto determinado de capital” (2000: 256). En definitiva, se trata de conceptuar diferentemente el resultado, ajeno a criterios de realización con fines de reparto del beneficio, constituyendo de esta forma el origen del estado de *Comprehensive Income* que nacería en los años 90, que posteriormente será estudiado.

También durante los años 80 tuvo origen el Statement of Financial Accounting Concepts (SFAC) N° 5 *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, que establece cuatro criterios de reconocimiento: definición, medida, relevancia y fiabilidad. Los problemas de la valoración parecen resolverse so-

¹ Véase al respecto la obra de Sterling y Lemke (1982).

bre la dialéctica entre los objetivos de relevancia y fiabilidad. La combinación entre ambas no es perfecta. Parece que en la mayoría de las ocasiones el precio de coste gana en fiabilidad, mientras que la valoración actual en relevancia. Elegir entre ellas, supone realizar un examen previo sobre coste-beneficio que el FASB dejó patente en su marco conceptual, tanto en el SFAC N° 2 *Qualitative Characteristics of Accounting Information*, como en el SFAC N° 5 antes mencionado.

Una nueva reacción en el pensamiento contable contra la valoración al coste histórico viene produciéndose desde los años 90 hasta la actualidad. Al contrario que en épocas pasadas, no se puede afirmar que haya sido originado por la necesidad de informar en la Contabilidad sobre los cambios producidos en los niveles de los precios, debido a que en la fecha no existían problemas importantes de inflación, al menos en los países en donde ha nacido esta discusión². Surge, pues, la necesidad de valorar determinados activos empresariales al *fair value*, valor razonable, al que se le atribuye importantes ventajas de contenido informativo, criterio que le es útil a la Contabilidad, la cual tiene el papel de vehículo transmisor que facilita la transparencia en ese proceso de conducción de la información hacia el mercado, para que de esta manera los usuarios, principalmente posibles inversores, puedan tomar adecuadamente sus decisiones.

A nivel normativo, los inicios del valor razonable se concretaban en su aplicación a las inversiones financieras. No obstante, el criterio del valor razonable también se ha extendido a otros activos, tales como el inmovilizado. En lo que respecta a las normas americanas, si bien por ahora no se admite su aplicación en la revalorización de activos fijos, es utilizado para la contabilización de las minusvalías. En la actualidad, las normas americanas que han salido a la luz al respecto son las siguientes:

- SFAS N° 121 *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-lived Assets to Be Disposal Of*, que ha sido sustituida por la SFAS N° 144 *Accounting for the Impairment or Disposal Long-Lived Assets*.
- SFAC N° 7 *Using Cash flow Information and Present Value in Accounting Measurements*, dedicado a ofrecer orientaciones en la medición del valor razonable, cuando no existe un mercado activo de referencia.

En el ámbito de las normas internacionales, el valor razonable es utilizado como criterio para la revalorización del inmovilizado material, operación regulada a través de la NIC N° 16 *Property, Plant and Equipment* y NIC N° 40 *Investment property*.

² Puede fácilmente verificarse que el interés por la aplicación del valor razonable no procede de la necesidad de realizar ajustes en los niveles de precios, dado que en la actualidad la NIC n° 15 se encuentra derogada y, en cambio, se demanda un aumento progresivo en el uso del referido criterio en diversos elementos patrimoniales.

En este sentido, Australia tiene su AASB N° 1041 *Revaluation of Non-Current Assets*, el cual también ha introducido la valoración al valor razonable en sus activos fijos. En el Reino Unido, dentro de su programa de proyectos en curso, se encuentra el *Exposure Draft Property, (FRED) N° 29 Plant and Equipment; Borrowing Costs*, que si bien propone su convergencia con las normas internacionales, ha presentado ciertos problemas derivados de la defensa del *deprival value*, el cual se encuentra en franca oposición con el valor razonable, lo que origina importantes diferencias en las revalorizaciones.

En el ámbito internacional, el criterio del valor razonable se ha expandido de forma importante, encontrándose presente en múltiples normas, entre las que podemos citar la NIC N° 17 *Leases*, NIC n° 18 *Revenue*, NIC N° 19 *Employee Benefits*, NIC N° 20, *Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance*, etc.

A fin de dar cabida al criterio del valor razonable en los estados financieros, han surgido paralelamente normas sobre representación del estado de pérdidas y ganancias, tales como la norma americana SFAS N° 130 *Reporting Comprehensive Income*. También el IASB se ha preocupado acerca de este tema, para lo cual tiene entre sus proyectos se encuentra el del *Reporting Performance*, que si bien no ha concluido, se ha emitido uno previo, en el 2001, que será estudiado con posterioridad.

3. El criterio del Valor Razonable

El valor razonable, definido en las normas internacionales y americanas como el precio al que puede ser intercambiado un bien en un mercado libre y, entre partes independientes, se corresponde, pues, con un valor de mercado y debe ser interpretado, según establecen Barth y Landsman (1995: 99) desde la perspectiva del vendedor como un valor de salida.

En mercados perfectos, el valor razonable en las inversiones de naturaleza financiera, constituye el valor de mercado que surge de forma transparente en los mismos, mientras que en los bienes de activo fijo, tal como establece Archer (1997: 231), se obtiene a partir de los bienes de segunda mano, idénticos o muy similares, al que se pretende valorar.

La determinación del valor razonable se complica cuando no existen mercados perfectos. En las inversiones financieras son perfectamente admisibles la aplicación de construcciones teóricas como la fórmula de *Black & Sholes*. En los bienes de activo fijo, a diferencia de los mercados perfectos, estos valores pueden diferir de forma importante. Pueden producirse, además, las denominadas asimetrías en la información, es decir, diferencias en el conocimiento sobre la gestión y uso del bien entre la empresa y el resto del mercado.

Los mercados activos, por el contrario, permiten disponer de un valor objeti-

vo, toda vez que la transparencia en la información facilita que el comprador y vendedor conozcan perfectamente las características y habilidades de uso actuales y potenciales del elemento. En este caso, el precio de mercado refleja todo el valor relevante de la información, es decir, no hay información privada (Barth y Landman: 1995, 102).

En cambio, cuando no existen mercados hay que buscar criterios alternativos a éste. En este supuesto, tanto las normas americanas como las internacionales recurren a valor actualizado de los *cash flows* futuros, es decir, un valor esperado. En este sentido, la Contabilidad se encuentra en una posición diametralmente opuesta a la que se pensaba durante los años 60, en la que se consideraba tan poco representativa la valoración por el criterio del precio histórico por su acumulación de costes, como la de descontar valores esperados en el futuro (Edward y Bell, 1961: 91).

El valor razonable es definido en las normas americanas e internacionales como un valor de mercado de salida. Prueba de ello es que tanto la NIC N° 40 como el SFAC N° 7, entienden que cuando se aplica la técnica del descuento de *cash flow* - que en las normas americanas se denomina técnica del descuento esperado de *cash flow*-, los flujos de caja han de medirse de forma distinta que si de un valor en uso se tratara.

Un sector de la doctrina contable, de influencia británica, se ha preocupado por buscar las semejanzas entre el valor razonable y el *deprival value* o valor para el negocio, con el objeto de hacer prevalecer este concepto de valoración que durante largo tiempo ha venido defendiendo. Este último interpreta la valoración desde la perspectiva de la pérdida que sufriría la empresa en caso de que se viera privada de los servicios del activo.

La causas que pueden explicar que las normas internacionales de contabilidad hayan decidido la no aplicación del coste de reposición son, en primer lugar, que constituye un valor de entrada, no de salida, y en segundo lugar porque la definición de valor razonable excluye toda consideración del concepto del *deprival value* o valor para el negocio. Es decir, no se busca un valor de privación, o dicho de otro modo, representar los beneficios económicos futuros que se han evitado perder gracias al control del elemento (AASB: 2001a). Por el contrario, el IASB (AASB: 2001b), considera que los únicos criterios que pueden estimar el valor actual de los *cash flows* esperados es el valor razonable, el precio de venta neto (coincidente con el valor realizable neto) y el valor en uso. El valor de reemplazamiento es un coste actualizado y, por tanto, se entiende que no puede reflejar los futuros beneficios económicos esperados.

4. El Estado Total de Pérdidas y Ganancias

La incorporación del valor razonable en la Contabilidad ha planteado el problema de su representación en los estados contables. En un principio, los países que ha-

bían promulgado este criterio intentaron solucionarlo, bien a través de normas sobre cómo representar el estado de resultado en particular, o bien atribuyendo los efectos de la aplicación del valor razonable al estado de variación de patrimonio neto, que informaba sobre ello de forma independiente y específicamente.

En cualquier caso, el resultado ha sido entendido en todas estas normas como todo incremento o decremento del patrimonio neto, excepto aquellos producidos por distribuciones de dividendos y transacciones de capital. El resultado así entendido, se le ha venido denominando de diferentes formas: *financial performance*, *comprehensive income* o *total gains and losses*.

Pero existía la necesidad de que hubiera una armonización, no sobre el concepto del resultado, sino sobre la forma en que debiera representarse, para lo cual el Grupo de Expertos G4+1³ (en adelante G4+1) se ocupó de realizarlo, siendo posteriormente delegada esta labor al IASB.

Se ha de añadir que, además, que esta interpretación global del resultado es anterior. Tiene su origen en lo que ha venido denominándose la teoría del beneficio limpio (*clean surplus*), desarrollada por Preinreich (1938) o también, más recientemente, por Peasnell (1982), Olhson (1987) y Feltham y Olhson (1995). Esta teoría de la valoración contable descansa sobre la hipótesis de que el valor del precio de la acción en el mercado es su valor contable más el valor actualizado de los futuros resultados esperados. Es decir, que el precio de la acción en el mercado menos su valor contable es igual al valor actual de todos los futuros gastos e ingresos, pérdidas y ganancias generados, que engloban el resultado de forma total.

Como se verá a continuación, todas estas opiniones han salido a la luz nuevamente y constituyen el soporte de los nuevos pronunciamientos acerca del concepto, valoración y representación del resultado contable, si bien para su estudio se comenzará esclareciendo cómo ello ha sido paulatinamente normalizado.

4.1. Antecedentes cronológicos

El concepto de *Comprehensive Income* fue formalmente introducido en las normas americanas por el SFAC N° 3, *Elements of Financial Statements of Business Enterprises*, el cual fue reemplazado por el SFAC N° 6, *Elements of Financial Statements*, al objeto de incluir las organizaciones sin ánimo de lucro. Ambos en sus párrafos 56 y 70 definen el *comprehensive income* en una concepción amplia que muestra “los cambios experimentados en el patrimonio neto de la empresa durante un periodo determinado originado por transacciones de ésta con los agentes no propietarios. Esto incluye todos los cambios en el patrimonio durante un periodo, excepto

³ El grupo asesor sobre contabilidad internacional conocido como G4+1 incluía representantes de los organismos emisores de normas en los países de Australia, Canadá, Nueva Zelanda, el Reino Unido y los Estados Unidos. El IASB ha participado en estos encuentros como observador.

aquellos resultantes de inversiones por propietarios y distribuciones de beneficios a los mismos”.

Sin embargo, dado que el SFAC N° 1 ofrece esta misma definición para el término *earnings*, el SFAC N° 5, *Recognition and Measurement Statements of Business Enterprises*, en su párrafo 42, logra aclarar esta confusión indicando que si bien ambas magnitudes reflejan ingresos, gastos, ganancias y pérdidas, considera que existen determinados tipos de resultados que, encontrándose incluidos dentro del concepto de *comprehensive income*, no caen bajo la influencia de lo que se entiende por *earnings*. De esta forma, este último se reserva para designar un componente más restrictivo que el de *comprehensive income*. Además, cita algunos ejemplos de resultados que caen fuera del concepto de *earnings*, pero que, por el contrario, son parte del *comprehensive income*, tales como los resultados derivados de ajustes contables por cambios en los principios contables o también ganancias o pérdidas procedentes de modificaciones en el valor neto de determinados activos en las empresas de seguros.

Esta distinción es lo que ha propulsado posteriormente la clasificación del resultado o *income net* -el tradicional-, y el *comprehensive income*. Según Johnson y otros (1995: 130), el origen de esta diferenciación procede de la discriminación del resultado entre los componentes *current operating performance*, en el cual no tienen cabida las ganancias y pérdidas no realizadas, ni los resultados extraordinarios, y el *all-inclusive income* o *clean surplus*, que, como ya se ha definido anteriormente, defiende la tesis de incluir la totalidad de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias en el resultado del período. Dicho concepto amplio del resultado, según los referidos autores (1995: 131), ha sido generalmente aceptado con el paso del tiempo, surgiendo el término de *comprehensive income* en las normas americanas, las cuales han optado por mantener el uso del término *earnings* para medir variaciones patrimoniales, más estrictas, que guardan relación con el concepto de *current operating performance* y que tradicionalmente son los que se han imputado al resultado.

Un importante avance en el conocimiento e interpretación del estado de *comprehensive income* o de *total recognised gains and losses* fue la elaboración, en enero de 1998, del informe especial *Reporting financial performance: current developments and future directions* (Johnson y Lennard: 1998) por parte del grupo G4+1, animados por el hecho de que la mayoría de las jurisdicciones cuyos miembros estaban representados en el mismo, habían aprobado normas contables que, de alguna manera, intentaban poner de manifiesto la necesidad de un cambio en la representación del estado de resultado.

De acuerdo a este documento, el objetivo de esta reunión del G4+1 consistía en que dada la necesidad de un estado del *financial performance*, que muestre todos los cambios experimentados en el patrimonio neto procedentes de transacciones de la empresa que no sean de operaciones con los propietarios de la misma, había que concretar sobre cómo presentarlo formalmente. Todo ello motivado por las recientes investigaciones empíricas que demostraban que, no sólo las normas de valoración del resultado eran importantes en

la determinación del mismo, sino también la forma en que se representa, pues la combinación de ambas es lo que va a influir en la opinión que puedan formarse los usuarios de la empresa y, por tanto, en su toma de decisiones.

Los países que introdujeron en sus normas el *financial performance*, entre los que podemos citar el Reino Unido, Australia, Canadá, consideraron la necesidad de informar acerca de un resultado globalizado que incluya todas las variaciones en el patrimonio neto, excepto los originados por transacciones realizadas con los propietarios de la empresa y el reparto de dividendos a los mismos.

No obstante, no todas estas normas representan de igual forma el resultado globalizado. Por ejemplo, el SFAS N° 130 ofrece las siguientes alternativas:

- Mediante su representación en un único estado de gestión de la empresa.
- Constituyendo por sí solo un segundo estado de gestión, distinto del correspondiente al resultado tradicional.
- Formando parte del estado de variación del patrimonio neto, aunque consignado en un apéndice propio.

En cualquier caso, defiende una justa valoración del resultado a través de la operación denominada como *recycling*, consistente en que todos aquellos componentes que formen parte del *comprehensive income*, se transfieran paulatinamente al resultado tradicional o *net income*, mediante el convencional filtrado de los resultados no realizados en realizados.

Fruto del análisis comparativo de las normas de los diferentes países, el G4+1 llega a la conclusión de la idoneidad en la representación de la información sobre el resultado de la empresa a través de un solo estado. Así, para la mayoría de los miembros, utilizar el estado de variación del patrimonio neto no era correcto, pues este debería informar precisamente de la variación de los componentes en el neto patrimonial, originado estrictamente de transacciones que impliquen variaciones en las reservas o modificaciones en el capital o distribución de dividendos. Tampoco es del todo correcto en opinión del G4+1, conservar el estado de resultados convencional y crear otro adicional del resultado total de pérdidas y ganancias, como lo hizo la norma británica, puesto que, en tal caso, el primero podría adquirir un papel menos relevante en cuanto a calidad informativa. Esta conclusión ha sido mantenida en los posteriores documentos sobre el *financial performance*.

4.2. El estudio del *Financial Performance* de la empresa por parte del Grupo de Expertos G4+1

Una vez que el G4+1, fruto de su encuentro en 1998, toma la decisión de que el *financial performance* de la empresa debiera representarse a través de un único estado de resultados que recoja de forma global todas las variaciones en el patrimonio neto,

surge la duda, en primer lugar, sobre qué componentes debieran conformarlo y, en segundo lugar, cómo debieran reflejarse los ajustes en la valoración de activos y pasivos.

De esta forma, en 1999, el G4+1 emite un nuevo informe sobre el resultado total, con el nombre de *Reporting Financial Performance: proposal for change. Recommendations of the G4+1* (Cearns, 1999). En dicho informe se ratifican algunas de las conclusiones obtenidas en el encuentro anterior, que pueden concretarse en las siguientes:

- Se rechaza el modelo tradicional de estado de resultado puesto que no cubre las necesidades de los usuarios de la información contable, ya que el convencional enfoque de valoración y representación contable de sus magnitudes atendiendo a criterio de realización demuestra su escasa capacidad de predicción.
- Se confirma la necesidad de un solo estado de resultados que muestre todas las variaciones producidas en el patrimonio neto derivadas de la gestión de la empresa, siempre que sean distintos de las generadas por transacciones con los propietarios de la empresa. El estado contable del *financial performance* se le asigna el papel de reflejar esta información, relegando al estado de variación del patrimonio neto únicamente la función de mostrar las operaciones que realiza la empresa con sus propietarios, así como las retribuciones asignadas a los mismos en su calidad de socios.
- Por último, se estima no recomendable la práctica contable del *recycling* con el objetivo de evitar que determinados componentes del resultado, por motivos de cambios en su realización, puedan afectar a la cifra del resultado global en más de una ocasión. En opinión del G4+1, el poseer o no la certeza en la materialización efectiva de un ingreso o ganancia, que es susceptible de medición y valoración, no es criterio suficiente para su reconocimiento formal en el estado del *financial performance*, pues no es este último, sino el estado de *cash flow*, el que debe mostrar al usuario el grado de realización de los resultados.

Todas estas y otras conclusiones, que por su extensión no pueden ser explicadas en este trabajo, han sido una base de apoyo importante para el IASB, en su primer informe sobre el *financial performance*. No obstante, este tema todavía es objeto de debate y continúa estudiándose de forma conjunta por parte del IASB y el ASB, añadiéndose recientemente el FASB, fruto de la necesidad de una adecuada convergencia entre las normas contables internacionales y americanas.

4.3. El Proyecto del International Accounting Standards Board sobre el Estado Contable de Resultados

Desde 1987, fecha en la que el IASB publicó el marco conceptual actual, el estado de resultados ha adquirido la finalidad de conocer el *financial performance* de la empresa, con el fin de predecir la capacidad de la entidad para generar recursos económicos, estimar la variabilidad futura de estos resultados, así como poder emitir jui-

cios acerca de la eficacia en el empleo de dichos recursos. Sin embargo, a pesar de este paralelismo entre resultado y *financial performance*, se comprueba que de la enumeración de las partidas que conforman el estado contable de resultados en la NIC N° 1 *Presentation of Financial Statements*, no se puede concluir que recoja un resultado globalizado⁴. No obstante, ello no quiere indicar que la NIC N° 1 no interprete al *financial performance* de la empresa en su sentido amplio, toda vez que entre los componentes que conforman el conjunto de estados financieros cita uno de ellos, al que no denomina, que puede adquirir una doble misión: mostrar todas las variaciones habidas en el patrimonio neto o bien representar los cambios producidos en éste distintos de operaciones de capital con los socios y distribuciones de dividendos a los mismos.

No obstante, desde que el G4+1 cesa sus actividades y se las transmite IASB, en agosto de 2001, el estudio sobre el *Reporting Performance* es un objetivo del IASB, formando parte del proyecto de convergencia entre normas internacionales y americanas. Por su parte el ASB se había anticipado, publicando a finales del 2000 un Exposure Draft al FRS N° 3 (FRED n° 22) con la denominación de *Revision of FRS 3 Reporting Financial Performance*, el cual ponía en práctica algunas recomendaciones del G4+1 que había puesto de manifiesto en su documento *Reporting Financial Performance: Proposal for Change*.

El referido proyecto FRED N° 22, actualmente paralizado en espera de las decisiones finales que se tomen en el proyecto de convergencia de normas internacionales y americanas.

El estudio sobre el *reporting performance* está siendo realizado conjuntamente entre el ASB y el IASB. Fruto de su investigación, se ha elaborado hasta ahora un documento sobre principios contables con fecha de Octubre de 2001, denominado *Reporting Recognised Income and Expense*. Este documento tiene como objetivo llegar a un consenso sobre la definición del estado de resultado, así como del estado de variación del patrimonio neto, constituyendo la antesala para el posterior desarrollo de un nuevo marco sobre representación de los estados financieros, que permitirá posteriormente abordar temas sobre criterios de reconocimiento y valoración.

De la lectura de este documento, se puede observar que sus conclusiones fueron tomadas a partir de los estudios previos realizados por el G4+1 y de las reflexiones que propuso el FASB como respuesta.⁵

⁴ Sin embargo, el Exposure Draft E 53 proponía que las magnitudes que no formaran parte del estado de resultados estuvieran reconocidos en un estado financiero independiente, no dirigido a reflejar los movimientos patrimoniales realizados con los propietarios, si bien esta propuesta no se llegó a incluir en la NIC n° 1.

⁵ Para un mayor conocimiento sobre las influencias que ejercieron en el IASB las respuestas que algunos miembros del FASB emitieron sobre el *financial performance*, puede consultarse el documento *Response to the Special Report of the G4+1, "Reporting Financial performance: a proposed approach"*, publicado en el año 2000 en *Accounting Horizons*, vol 14, n° 3.

Entre las decisiones que toma el IASB con relación al *Reporting Performance*, pueden destacarse las siguientes (IASB Steering Committee: 2001):

1. Todas las empresas, consolidadas o no, deben preparar un único estado de resultados como parte integral del conjunto de estados financieros, si bien los requerimientos para su presentación pueden diferir, en algunos casos, en las entidades individuales. Asimismo, se tendrá en cuenta en el futuro la actividad de ciertas empresas tales como bancos, empresas de seguros, sociedades de inversiones inmobiliarias, etc.

2. Todos los ingresos y gastos son relevantes para la medición del resultado de la empresa, por lo que son susceptibles de incluirse en este último, incluso algunos que son informados en el estado de variación del patrimonio neto, tales como las alteraciones patrimoniales por aplicación del criterio del valor razonable.

3. Si el objetivo es suministrar información a los usuarios con el propósito de que sea útil para la toma de decisiones, la Contabilidad debe preocuparse de que los estados financieros faciliten esta labor, mediante la presentación de información lo suficientemente relevante como para incrementar su valor de predicción.

4. El saldo de pérdidas y ganancias tiene escaso contenido informativo. No es posible, por tanto, que a partir de únicamente un importe agregado se puede predecir los cambios en la valoración de los activos y pasivos. De ahí que sea necesario discriminar los componentes del resultado.

5. De acuerdo a los estudios empíricos realizados que aconsejan la clasificación de los resultados en función de la habilidad de predicción, se propone la discriminación del estado de pérdidas y ganancias en función de los criterios de valoración aplicados, como pueden ser valor razonable y coste histórico.

6. Se prohíbe la técnica del *recycling*. El estado total de pérdidas y ganancias no debe discriminar entre resultados realizados y no realizados. Por tanto, tampoco debe informar sobre dicho resultado en más de un periodo como consecuencia del cambio en la realización. Opinan que un cambio en el valor razonable debe ser reconocido en el estado de pérdidas y ganancias en el momento en que se produzca, sin tener en cuenta los criterios tradicionales que atienden a la realización.

7. Adjudican al estado de variación del patrimonio neto el papel único de revelar las transacciones realizadas con propietarios.

8. Concluyen que las operaciones de discontinuación han de revelarse de forma separada, toda vez que dichas actividades afectan a la persistencia con que se muestran los resultados, y por tanto, a la capacidad de predicción. Por ello, las pérdidas y ganancias generadas por la liquidación de activos y el reembolso de pasivos correspondientes a estas operaciones, han de ser presentadas en el cuerpo principal de es-

tado de resultados del periodo, netas de impuestos, de forma separada y desglosada en función de la actividad que las genera y, en ningún caso, como resultados extraordinarios.

Con posterioridad, fruto del proyecto conjunto del IASB y el ASB sobre el *reporting performance*, se obtuvieron algunas conclusiones provisionales sobre el estado total de pérdidas y ganancias. Sin embargo, tal como consecuencia del proceso de convergencia, desde octubre de 2003, el FASB se ha incorporado al proyecto de estudio del *Reporting Comprehensive Income* (IASB Meeting, 2004), por lo que han vuelto a aflorar disputas sobre conceptos que ya previamente habían sido consensuados. En este sentido, ha de indicarse que surgen algunas polémicas, como la clasificación del resultado o la conveniencia de la práctica del *recycling*. No obstante, las reuniones para el debate sobre el *Reporting Performance* siguen realizándose siendo la de enero de 2005, la reunión futura más próxima a la fecha en que se presenta este trabajo.

En cualquier caso, la propuesta sobre representación del estado total de resultado consiste en realizar, entre otros ajustes del resultado, aquellos que se produzcan por aplicaciones de criterios de valoración posteriores a la incorporación al patrimonio de determinados elementos patrimoniales, tales como las propiedades inmobiliarias, los cuales son objeto de estudio a continuación.

5. La valoración de las Propiedades Inmobiliarias por el Valor Razonable

Una vez que se ha presentado la oportunidad en el uso del valor razonable y su forma de incorporación en los estados financieros, resulta necesario a continuación concretar todo este marco de general aceptación por parte de la Contabilidad a las propiedades inmobiliarias. El tratamiento que reciben este tipo de bienes es sistematizado singularmente, dada su especial clasificación, concepción, valoración y representación que se desprende de la NIC N° 16 *Property, Plant and Equipment* y la N° 40 *Investment Property*. No es objeto de este trabajo detallar toda la normativa que las regula, pero sí dejar constancia de la forma en que se ha de estimar el valor razonable.

El valor razonable surge de la estimación de los beneficios económicos esperados del mismo, para lo cual se ha de tener en cuenta la información que tienen los participantes en el mercado acerca de todo lo que acontece a la operación, partiendo de la hipótesis de que el comprador y vendedor no se encuentran influenciados en sus relaciones.

El valor razonable puede determinarse a través de fuentes internas o externas a la empresa. Esta afirmación se puede llegar tras la lectura de la NIC N° 16, la cual vincula la obtención del valor razonable con su estimación por parte de tasadores independientes, y la NIC N° 40, que incita, pero no impone, la determinación del valor razonable a través de tasadores independientes, a raíz de que algunos opinaran que la empresa puede, por sí sola, estimarlo con fiabilidad.

En relación a las propiedades inmobiliarias, la NIC N° 16 establece que el valor razonable normalmente coincide con el valor de mercado y, en ausencia de éste, a causa del carácter especializado de los bienes, la fórmula de valoración ha de ser el coste de reposición del elemento, debidamente depreciado. No obstante, el proyecto de mejora de la NIC N° 16 añade que el método general de estimación del valor razonable en los intercambios no monetarios de bienes ha de ser el de transacciones comparables y, en su defecto, el de actualización de los *cash flows* esperados. Dichos métodos ya habían sido mencionados en la NIC N° 40, estableciéndose, además, en su apéndice B, que el valor de mercado debe venir dado por las *international valuation standards* o normas internacionales de valoración (NIV), elaboradas por el International Valuation Standards Committee (IVSC).

Teniendo en cuenta lo anterior, se denota una falta de concreción sobre la forma en que se ha de estimar el valor razonable. Así, tras la lectura de la NIC N° 16, se puede argüir que el valor razonable es generalmente el valor de mercado y excepcionalmente el coste de reposición. No obstante, esta afirmación no parece ser cierta en virtud de las conclusiones que han llegado las normas internacionales, tras las reuniones mantenidas con el ASB, el cual intentando hacer prevalecer los principios del valor para el negocio o *deprival value*, ha defendido la aplicación del coste de reposición. Así, como ya se ha comentado con anterioridad, el IASB no ha aceptado el *current cost* o coste de reposición como valor razonable de los activos. En cuanto a los métodos de estimación del valor razonable, sólo se apunta a la utilización de dos de ellos: el método de comparación y el de actualización. Por ello, resulta necesario que, dada la parquedad de las normas internacionales de contabilidad, merece priorizar y estudiar las normas internacionales de valoración, a las que aquellas se remiten, al objeto de poder conocer de una manera más concreta cuáles son los métodos aplicables y en qué consisten.

5.1. Los métodos de valoración de las Propiedades Inmobiliarias: su estimación a través de las Normas Internacionales de Valoración

Desde los años ochenta, el International Valuation Standards Committee (IVSC), anteriormente International Assets Valuation Standards Committee, se ha venido preocupando de regular normas de valoración aplicables a los bienes de activo para su aceptación mundial, al objeto de advertir —y, si es posible, evitar— diferencias en prácticas llevadas a cabo por las asociaciones nacionales de profesionales de la tasación⁶. Así, las normas internacionales de valoración son guías o explicaciones metodológicas elaboradas con el fin de reforzar y complementar los principios y normas contables de carácter nacional.

Entre otros aspectos normativos, destaca la norma internacional de valoración

⁶ Países como el Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda, que se han caracterizado por contar con abundante normativa relativa a la valoración de activos fijos y por su importante colaboración en la normalización contable, han dado su apoyo a las normas internacionales de valoración.

Nº 1 (NIVNº 1) *Market value basis of valuation*, en la que se define el valor de mercado como “la cantidad estimada por la cual, en la fecha de valoración, se intercambiaría voluntariamente una propiedad entre un comprador y un vendedor en una transacción libre después de una comercialización adecuada en la que cada una de las partes ha actuado experimentada, prudentemente y sin presiones”. Esta definición se complementa con un conjunto de condiciones necesarias para que las operaciones puedan ser valoradas a valor de mercado; estas condiciones son:

- Estar realizadas según se define el criterio de valoración de mercado.
- Apoyarse en el principio de mayor y mejor uso, teniendo en cuenta el uso más probable de realización.
- Desarrollarse a partir de datos específicos de mercados apropiados y a través de métodos y procedimientos que intentan reflejar las circunstancias que acontecen en el mismo.
- Valorarse a través de la aplicación de los métodos de coste, comparación y capitalización, si bien éstos podrían utilizarse para estimaciones diferentes de mercado.

Respecto a la segunda de las condiciones, se ha de señalar que el principio de mayor y mejor uso -expresión que se denota a través del término *open market value for an alternative use-*, se interpreta como el importe que se podría obtener en el mercado en la expectativa de uso probable más optimista, dado que se espera que los participantes utilizarán el bien en el mayor y mejor rendimiento. Este concepto se encuentra en oposición con el valor de mercado para el uso existente, es decir, el que tendría el elemento respetando en todo momento el uso actual que tiene en la empresa, el cual es el que se sustenta el coste de reposición que defiende las normas británicas en su *deprival value*, pues tal como establece el apéndice IV de la FRS 15 *Tangible fixed assets*, si la entidad se viera privado de un activo no deteriorado, lo sustituiría por otro elemento similar con la misma naturaleza.

En aras de delimitar correctamente el valor de mercado, el IVSC se ha preocupado por definir diversas técnicas de tasación de los bienes inmobiliarios, que se concretan en los métodos de coste, comparación y capitalización, cuyas características más sobresalientes se sintetizan seguidamente:

a) El **método del coste** se define como aquél que permite determinar el valor de mercado de un inmueble, a través de su nueva adquisición o construcción en el mercado, siempre que se corresponda con una réplica del original o pueda prestar la misma utilidad. Aplicado a un bien inmueble, se determina mediante la agregación del precio de nueva adquisición del suelo y de la construcción, con igual uso al que se pretende tasar, obviando los costes que puedan surgir por retrasos indebidos.

Es un método recomendable para la tasación de inmuebles recientes, o en rehabi-

litación, de ahí que se defina como el valor máximo al que un bien nuevo puede normalmente transferirse en el mercado. Por ello, en caso de tasación de bienes inmuebles antiguos, ha de deducirse la depreciación física, funcional y económica.

Si todos los datos se derivan del mercado, el método del coste permite obtener también valores de mercado en las condiciones que establece la NIV N° 1.

b) El **método de comparación** se define como la técnica que determina el valor de los bienes inmuebles a través de otros alternativos que compiten en el mercado. Es calificado como el método más directo y sistemático para la estimación del valor de mercado, añadiéndose, además, que debe ser utilizado siempre que existan datos de información suficientemente comparables con el del bien que se va a tasar.

Las NIV explican el método de comparación tal como se entiende en la práctica tradicional de la tasación inmobiliaria, es decir, a través de unidades de comparación, ajustados por diferencias en los casos en que sea necesario, aunque también se insta la aplicación de métodos cuantitativos y cualitativos, entre los que se cita el análisis de regresión.

No obstante lo anterior, se reconoce la pérdida de confianza en los resultados de la aplicación de este último método cuando las condiciones de mercado sufren importantes cambios -volatilidad de los mercados-, en valoración de activos especializados o para finalidades especiales.

c) El **método de capitalización** también se admite para determinar el valor de mercado de los bienes inmuebles, a través de información tomada de este último. A diferencia de los anteriores, este método se basa en el principio de anticipación, dado que se obtiene a través de los futuros beneficios económicos esperados. Se hace referencia al método del descuento de *cash flows*, como un ejemplo destacable sobre el que descansa el de capitalización, aconsejándose su utilización para la estimación de valores de mercado de propiedades inmobiliarias transferidas en función de su capacidad productiva, tales como las poseídas mediante contrato de arrendamiento. Su aplicación se subordina a la disponibilidad de datos fiables y relevantes, indicándose que los resultados obtenidos pueden variarse en base a la experiencia del tasador y de la información cualitativa que ofrece el mercado.

Por otra parte, las NIV de 2003 tratan diferencialmente el método de coste de reemplazamiento neto. Dada la redacción original que ofrecía la NIC N° 16 que atribuía su utilización a elementos que no tenían valor de mercado, las normas internacionales de valoración han considerado hasta la actualidad que el método de coste de reemplazamiento neto es una técnica propiamente contable dirigido a estimar el valor razonable de un bien que forma parte de una entidad en funcionamiento, no coherente a su juicio con el principio de mayor y mejor uso y, por tanto, no relacionado con la definición de valor de mercado que establece la NIV N° 1.

No obstante, esta confusión ha quedado aclarada, en mi opinión, con la modificación que se propuso en diciembre de 2003 para la NIC N° 16 (IVSCa:2004), en relación a los bienes especializados. Así, pues, de lo que se trata es de determinar un valor razonable a través de información contrastada en el mercado, para lo cual parece ser que el método de comparación se acerca más a esta definición. En caso contrario, es decir, cuando los bienes no tienen un mercado activo que permita obtener los datos verificables, deberá recurrirse a otras técnicas, que han de tomar como premisa el hecho de que los elementos forman parte de una unidad compleja de inmovilizado que desarrolla su actividad para una empresa en funcionamiento y es así como hipotéticamente pueden ser transferidos. Los procedimientos de estimación del valor razonable que habrían de utilizarse en tal caso sería el método de capitalización resultados y, en su defecto, el método de reemplazamiento neto, que a mi juicio consiste en la determinación del valor de mercado de la unidad de inmovilizado aplicando el método del coste que menciona la normas internacionales de valoración, obteniendo el valor concreto del bien a tasar en función de su contribución o relevancia en la formación de dicho precio.

6. La sinergia entre el campo de la Tasación Inmobiliaria y la Contabilidad: problemas actuales que impiden su consecución en España

Conforme a la definición de activo que incorporan los principales marcos conceptuales contables, como conjunto de beneficios económicos esperados, la valoración que se realiza de los mismos debe respetar, en todo momento, los criterios de fiabilidad y relevancia que prevalecen para su reconocimiento en los estados financieros.

Además, la valoración que se realice a los activos y la variación potencialmente previstas que se prevean de tales valoraciones, o lo que es lo mismo, de beneficios, que habrán de estar consignados en los estados financieros, va a influir en la toma de decisiones por parte de los usuarios, utilidad de la información contable que con el florecimiento de la investigación empírica resulta cada vez más relevante.

En este sentido, la Contabilidad ha considerado oportuno que determinados elementos puedan ser valorados al criterio del valor razonable, que como ya se ha comentado con anterioridad, a pesar de las controversias que ha suscitado, coincide con el valor de mercado. Sin embargo, la peculiaridad que ofrecen los mercados de las propiedades inmobiliarias en cuanto a su diversidad, falta de liquidez y transparencia, conlleva que, si no se llegara a aplicar una metodología de valoración adecuada, puedan obtenerse resultados que van en contra de los propios atributos que la Contabilidad persigue en su información: relevancia y fiabilidad.

Tradicionalmente, la Contabilidad ha atribuido su función valorativa como una de las más difíciles y subjetivas. Con la evolución de los fines que la Contabilidad ha pretendido alcanzar, dicha tarea resulta cada vez más compleja. Es por este motivo, por lo que puede afirmarse que, en aras a que la información contable sea lo más útil posible a los usuarios, principalmente inversores, la Contabilidad debe apoyarse en el campo de la valoración, al objeto de que los avances de esta última en el ámbito

de la metodología puedan repercutirle positivamente, logrando de alguna manera apartar los tradicionales juicios sobre duda o relatividad de sus resultados. En este sentido, se puede considerar que los profesionales de la tasación deben trabajar conjuntamente con los profesionales de la contabilidad, administradores y auditores, al objeto de ofrecer soluciones a los objetivos contables.

Sin embargo, no debe de obviarse que las normas internacionales alientan, pero no obligan, la utilización de los servicios de expertos independientes, lo cual nos plantea conocer las ventajas e inconvenientes en la selección de medios externos e internos para la estimación del valor razonable. Si nos fundamentamos en el trabajo de investigación empírico de Dietrich y otros (citado por García y Grima, 2002: 81), que concluye sobre la mayor fiabilidad de las estimaciones sobre el valor razonable cuando la estimación es realizada por un tasador independiente, se podría afirmar que los administradores pueden ejercer influencia sobre los tasadores, a fin de que los resultados de valoración expresados en los informes favorezcan los intereses de la empresa.

Para dejar clara constancia de la posible influencia entre el tasador y los administradores, las normas internacionales de valoración siempre han considerado la necesidad de que en caso de utilizar un tasador interno, empleado en la empresa, se exprese en el informe la naturaleza de estas relaciones.

Podría pensarse conforme a lo anterior que la solución que evite resultados mediatizados por los propios administradores de la empresa pasaría por solicitar los servicios de una entidad o profesional externo. También se ha llegado a opinar (Gallimore, 2002: 9) que en favor de una mejora en la calidad informativa se recurra a empresas de tasación de tamaño medio y grande porque el riesgo de manipulación de los resultados es más bien excepcional, en tanto que su nivel de dependencia frente a los clientes es menor.

Hay que tener en cuenta que, tal como establece la NIV N° 3 de 2003, el auditor puede verse perjudicado a la hora de expresar su opinión en tanto que no existe ninguna vinculación entre él y el tasador externo, al contrario que ocurriría si este último perteneciera a la plantilla de la empresa. Por este motivo, la referida norma defiende la tesis de que el tasador, externo o interno, debe cooperar responsablemente con el auditor, con el consentimiento del cliente.

Obviando la alternatividad en la selección de medios externos o internos en la estimación del valor razonable, otro problema que se plantea es si los métodos que establecen las normas internacionales son o no adecuados para su determinación. En mi opinión, de la lectura de la propuesta de reforma de la NIC N° 16, no cabe duda en que son los mismos que establece las normas internacionales de valoración. Sólo resta que los países lleven a cabo una reforma normativa de sus reglas de valoración de bienes, en coherencia con las internacionales.

Concretamente, el caso español presenta algunos problemas para la adaptación

legal de esta normativa internacional de valoración. En primer lugar, hay que indicar que la normativa vigente en España sobre valoración de propiedades inmobiliarias se encuentra regulado principalmente en el Derecho Tributario y Urbanístico. Tanto en la valoración de las construcciones como en el caso del suelo, en la mayoría de su tipología, el Derecho Urbanístico se apoya en el Derecho Tributario, concretamente en el valor catastral. No obstante, el IVSC (2004b), ha afirmado recientemente que las tasaciones realizadas mediante procedimientos de valoración colectiva con fines fiscales o públicos, no han de estar relacionados con las revalorizaciones contables, por lo que aquellos no deben influir en estas últimas.

Además de los fines fiscales, en España también se utilizan los servicios de tasación para otros propósitos. Concretamente, las normas que contiene la *Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre Normas de Valoración de Bienes Inmuebles y de Determinados Derechos para Ciertas Finalidades Financieras*, son para uso de las sociedades y servicios de tasación homologados, que son las únicas autorizadas para el ejercicio de la profesión. Los motivos legales que requieren la utilización de estos servicios de tasación se encuentran recogidos en el *Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación*, los cuales nos permiten observar la importancia de la tasación en España, a saber:

- *Ofrecer garantía hipotecaria de los préstamos concedidos.*
- *Servir de cobertura de las provisiones técnicas de las entidades aseguradora.*
- *Determinar el patrimonio de las instituciones de inversión colectiva inmobilia - rias no financieras, sociedades y fondos.*
- *Estimar el patrimonio de los fondos de pensiones.*

Según Silván (2000: 93), fuera de las finalidades indicadas anteriormente, la tasación de los bienes inmuebles puede realizarse aplicando la metodología que se prefiera. Sin embargo, aunque en tal caso las tasaciones son técnicamente libres, las sociedades y servicios de tasación homologadas, indica el citado autor, deben revelar si las estimaciones se ajustan o no a lo dispuesto en la citada Orden Ministerial, aunque en realidad se refería a una anterior Orden que ha sido derogada, muy similar a la actual. En su opinión, es la más completa que existe en la actualidad, siendo normal que el tasador siga su estructura en las tasaciones libres que persiguen determinar valores de mercado -a título de ejemplo se cita los casos de situación de declaración de herederos, valoración de activos de sociedades y compra de inmuebles-.

No obstante, aunque las anteriores finalidades del Real Decreto 775/1997, por sí solas, son suficientemente ilustrativas de la significación de la tasación de bienes inmuebles en España, existen otras fuentes legales que también demandan esta actividad que sintéticamente se detallan a continuación:

- *Cumplir con las obligaciones legales en materia de expropiación, así como cualquier finalidad urbanística que lo motive.*
- *Permitir la valoración en tasaciones periciales contradictorias.*
- *Acatar las exigencias contables que rigen en las entidades de crédito.*

En materia contable, el Derecho Mercantil español no tiene regulado, hasta ahora, ninguna disposición que obligue el uso de los servicios de tasación, excepto el artículo 38 del *Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas*, el cual dispone que las aportaciones no dinerarias han de ser objeto de un informe elaborado por uno o varios expertos independientes, cualquiera que sea su naturaleza. Ello afecta exclusivamente a las operaciones de constitución, ampliación de capital, transformación jurídica en sociedades anónimas, procesos de fusión y escisión.

Los estrictos principios contables sobre valoración y reconocimiento de activos en los estados financieros, han vetado el uso de criterios de valoración alternativos al coste histórico. Así, excepto en las Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades aseguradoras, la regulación contable española presenta deficiencias en cuanto a definición del criterio del valor de mercado y establecimiento de los métodos para su determinación.

Sin embargo, la aprehensión en nuestro contable de las normas internacionales de contabilidad, supone la valoración de las propiedades inmobiliarias mediante el criterio del valor razonable, al menos para las sociedades que hayan emitido valores admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea que deban formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados empresas, según establece la *Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social*, que ha modificado el *Código de Comercio* y el *Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas* para adecuarla a la normativa interna del *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo 1606/2002 Relativo a la Aplicación de Normas Internacionales de Contabilidad*, así como en transposición de la *Directiva 2001/65/CE*.

No obstante, el cumplimiento de las normas internacionales de contabilidad en materia de valoración de propiedades inmobiliarias en España conlleva superar algunas barreras que lo dificultan, a saber:

1. La preparación de los profesionales de la tasación. Si bien existen otros países que tienen tradición en la realización de valoraciones de activos fijos para fines contables, ello no ocurre en España. Asimismo, los métodos estadísticos son apenas ensayados por los profesionales, e incluso la Orden ECO/805/2003 no los menciona.

2. El acotamiento de las finalidades jurídicas que requieren la tasación. A pe-

sar de la generalidad con que se utiliza la Orden ECO/805/2003, es necesario que ésta incorpore como destino la valoración de los bienes de activo fijo, en cumplimiento de disposiciones contables. Para ello los métodos de valoración han de adaptarse a la normativa internacional de valoración, así como introducir todos aquellos aspectos relevantes que permitan una adecuada coordinación entre los objetivos contables y los valorativos, de manera que los informes que emitan los profesionales de la tasación surtan efectos contables.

3. Las relaciones entre el Derecho Tributario y el Derecho Contable. El resultado obtenido a través de las normas que configuran el Derecho contable español constituye el punto de partida para la determinación de la base imponible por el Impuesto sobre Sociedades, el cual es corregido por las normas fiscales cuando los objetivos de ambos ámbitos son contrapuestos. No obstante, a pesar de la armonía en que conviven las normas contables y fiscales, el modelo de relación entre ambos ámbitos puede calificarse de cierta dependencia, dado que en la mayoría de los casos la empresas medianas y pequeñas contabilizan de acuerdo a criterios fiscales, que en muchos de los casos son no económicos. Por el contrario, también los estados financieros pueden informar sobre determinadas operaciones siguiendo directrices propiamente contables, para de esta manera aprovechar inexactitudes o ambigüedades de sus normas, al objeto de obtener ventajas en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades⁷. Pero el hecho de que en el ámbito de las normas internacionales, el *comprehensive income* deje de ser la única magnitud para la determinación de los beneficios repartibles, origina importantes conflictos a la hora de determinar la base imponible, así como también puede deteriorar el marco de relaciones entre la Contabilidad y la Fiscalidad, objetivo que se había logrado con la aprobación de la última Ley del Impuesto: la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades. Sin una reflexión fiscal en España acerca de cuál debe ser la nueva orientación del Derecho Tributario frente a esta nueva reforma contable puede dar lugar, por ejemplo, que las revalorizaciones voluntarias de las propiedades inmobiliarias puedan ser objeto de tributación cuando son imputadas al resultado del ejercicio y otras no, por quedar reflejas en el estado de variación del patrimonio neto. Estos problemas pueden quedar solventados, dado que la Ley 62/2003 exime a las empresas individuales de la aplicación de las normas internacionales, si bien pueden producirse para aquellas que deban elaborar cuentas consolidadas contable y fiscalmente.

⁷ A título ilustrativo podemos citar que en diciembre de 2003 el FASB ha propuesto la modificación de su APB n° 29, Exposure Draft Exchange of Productive Assets, con el fin de adaptarse al proyecto de mejora que el IASB establece a la NIC n° 16. Este último establece el uso del valor razonable en las permutas de bienes cuando el intercambio tienen relevancia comercial para la empresa, debiéndose tener en cuenta si los *cash flows* que generan el activo entregado y el recibido son diferentes. En este sentido, el FASB propone además en su reforma del APB n° 29 que el criterio de relevancia comercial o empresarial no debe basarse únicamente en propósitos fiscales, es decir, realizar intercambios de bienes al objeto de obtener ventajas tributarias, obviando la finalidad intrínseca que toda operación puede perseguir.

4. La homologación de los servicios de tasación. Así, la prestación de las operaciones de tasación que se lleven a cabo en España han de ser realizados por sociedades y servicios de tasación homologados, a tenor de la *Circular N° 3/1998, de 27 de enero, del Banco de España, a sociedades y servicios de tasación homologados, sobre información a rendir al banco de España*. Ello resulta una dificultad para el cumplimiento de las normas internacionales que dejan vía libre al uso de personal interno de la empresa para la valoración de los bienes. En mi opinión, tampoco surtiría efectos fiscales las tasaciones que se realicen al margen de las sociedades y servicios de tasación. Asimismo, la información que emitan dichas entidades o profesionales de la tasación homologados puede ser susceptible de comprobación por parte de la Administración Tributaria.

7. Conclusiones

El proceso de armonización que actualmente se está desarrollando en materia contable va a originar que las normas internacionales de contabilidad vaya a ser el sustento para la elaboración de las normas contables de ámbito nacional europeo, al menos para determinadas entidades y en función de ciertos requisitos. Pero, dado que dichas normas internacionales de contabilidad se remiten para la estimación del valor razonable de las propiedades inmobiliarias a las normas internacionales de valoración, lo razonable es que la regulación de cada país sobre valoración de estos bienes también se apoyen en estas últimas.

En respuesta a esta demanda, ha de considerarse oportuno que este trabajo se dedique al estudio de tres problemáticas que afectan a las propiedades inmobiliarias: a) Cómo se valoran en las normas internacionales de valoración, intentándonos acercarnos al origen del criterio del valor razonable y su interpretación en los estados financieros. b) Cómo se coordinan las normas internacionales de valoración y las de origen contable. c) Cuáles son los problemas que presenta la adaptación en la legalidad española de la normativa internacional contable y de valoración.

Conforme al análisis realizado de estas cuestiones, se pueden sintetizar las siguientes conclusiones:

Primera

Una nueva reacción en el pensamiento contable contra la valoración al coste histórico viene produciéndose desde los años 90 hasta la actualidad. Al contrario que en épocas pasadas, no puede afirmarse que haya sido originado por la necesidad informar en la Contabilidad sobre los cambios producidos en los niveles de los precios. Surge, pues, la necesidad de valorar determinados activos empresariales al *fair value*, valor razonable, al que se le atribuye importantes ventajas de contenido informativo. En torno a su interpretación, ha habido ciertas imprecisiones acerca de si el valor razonable puede corresponderse con un valor de uso o un precio de coste de reposición, haciéndolo coincidir con los criterios británicos del *deprival value*. Sin embargo, el valor razonable es definido en las normas internacionales y americanas como el precio al que puede ser intercambiado un bien en un mercado libre y entre par-

tes independientes, correspondiéndose con un precio de mercado de salida.

Segunda

La incorporación del valor razonable en la Contabilidad ha planteado el problema de su representación en los estados contables. Surge, así, la necesidad de informar acerca de un resultado globalizado, que incluya todas las variaciones en el patrimonio neto, excepto los originados por transacciones realizadas con los propietarios de la empresa y el reparto de dividendos a los mismos. Actualmente, es objeto de debate por parte del IASB, ASB y FASB los criterios que deben presidir en la forma en que se ha de canalizar esta información contable a los usuarios.

Tercera

Atendiendo a las normas internacionales de contabilidad, el valor razonable ha de estimarse a través de información contrastada en el mercado, para lo cual parece ser que el método de comparación se acerca más a esta definición. En caso contrario, es decir, cuando los bienes no tienen un mercado activo que permita obtener los datos verificables, deberá recurrirse a otras técnicas, que han de tomar como premisa el hecho de que los elementos forman parte de una unidad compleja de inmovilizado que desarrolla su actividad para una empresa en funcionamiento y es así como hipotéticamente pueden ser transferidos. Los procedimientos de estimación del valor razonable que habrían de utilizarse en tal caso sería el método de capitalización resultados, en su defecto, el método de reemplazamiento neto, que en mi opinión consiste en la determinación del valor de mercado de la unidad de inmovilizado aplicando el método del coste que menciona la normas internacionales de valoración, obteniendo el valor concreto del bien a tasar en función de su contribución o relevancia en la formación de dicho precio.

Cuarta

La peculiaridad que ofrecen los mercados de las propiedades inmobiliarias en cuanto a su diversidad, falta de liquidez y transparencia, conlleva que, si no se llegara a aplicar una metodología de valoración adecuada, puedan obtenerse resultados que van en contra de los propios atributos que la Contabilidad persigue en su información: relevancia y fiabilidad. De ahí que resulta conveniente que en aras a que la información contable sea lo más útil posible a los usuarios, principalmente inversores, se apoye en el campo de la valoración, al objeto de que los avances de esta última en el ámbito de la metodología puedan repercutirle positivamente, logrando de alguna manera apartar los tradicionales juicios sobre duda o relatividad de sus resultados. En este sentido, opino que sería interesante que los profesionales de la tasación trabajen conjuntamente con los profesionales de la contabilidad -administradores y auditores-, al objeto de ofrecer soluciones a los objetivos contables.

Quinta

Además de los fines fiscales, en España se utilizan los servicios de tasación para diversos propósitos, no incluyéndose entre ellos el contable, dado los estrictos principios y normas que conforman su regulación mercantil. No obstante, el cumplimien-

to de las normas internacionales de contabilidad en materia de valoración de propiedades inmobiliarias en España conlleva superar algunas barreras de tipo formativo por parte de los profesionales de la tasación, de adaptación jurídica de normas eficaces y de naturaleza fiscal.

Sexta

Para que las tasaciones surtan efectos contables, es necesario que la regulación española sobre valoración de bienes inmuebles incluya esta finalidad. No obstante, aunque las normas contables admitan que la tasación pueda llevarse a cabo tanto por tasadores externos de la empresa como por los propios administradores de la misma, para que tengan validez en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades, de acuerdo al principio de legalidad, deben ser realizadas por dichas sociedades y servicios de tasación homologadas según el *Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación*. Además, la información que emitan dichas entidades o profesionales de la tasación puede ser susceptible de comprobación por parte de la Administración Tributaria.

Bibliografía

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION: “An Issues Paper on Comprehensive Income” (1997). *Accounting Horizons*. Vol. 11, N° 2, June, pp. 120-126.

AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (AASB): Staff Paper (2001a): *Fair Value, Deprival Value and Depreciated Replacement Cost*”. En www.aasb.com.au

Draft Exposure Draft for consideration by the AASB at its 14 November 2001 meeting (2001b). En www.aasb.com.au

ARCHER, S. (1997): “The ASB’s Exposure Draft Statements principles: a comment”. *Accounting and Business research*, vol 27, N° 3, pp. 229-241.

BARTH, M. Y LANDSMAN, W. (1995): “Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting”. *Accounting horizons*, vol. 9, N° 4, pp. 97-107.

CEARNS (1999): “Reporting Financial Performance: proposal for change. Recommendations of the G4+1”. Documento elaborado por el G4+1. En www.cica.ca.

CIRCULAR número 3/1998, de 27 de enero, del Banco de España, a sociedades y servicios de tasación homologados, sobre información a rendir al banco de España.

DIETRICH, J.R y OTROS (2001): “The Reliability of Investment Property Fair Value Estimates”. *Journal of Accounting and Economics*, vol 30, pp 125-158. Citado por García y Grima (2002).

EDWARD, E. Y BELL, P. (1961): *The Theory of Measurement of Business Income*. Berkeley, CA: University of California Press.

GALLIMORE, P. (2002): “Valuer-client relationships: a UK case study of professional self-regulation”. Ponencia presentada al I Congreso Internacional de Valoración y Tasación, Valencia.

GARCIA, M^o A. Y GRIMA, A. (2002): “El camino hacia el valor razonable”. *Revista de Contabilidad*, vol 5, N^o 9, enero-junio, pp. 57-88.

GONZALO J. A. (2000): “Criterios de valoración y mantenimiento del capital” en Túa, J. (coord) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2003): *International Valuation Standards 2003*.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2004a): *Valuation of Assets for Financial Statements. Position Statement*.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2004b): International Valuation Guidance Note. *Mass Appraisal For Property Taxation*.

JOHNSON Y LENNARD (director) (1998): “Reporting financial performance: current developments and future directions”. Documento elaborado por el G4+1. En Financial Accounting Series. Special Report. Financial Accounting Standards Board.

JOHNSON, L. y OTROS (1995): “Towards Reporting Comprehensive Income”. *Accounting Horizons*, N^o 4 pp. 128-137.

LEY62/2003, de 30 de diciembre, *de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social*.

ORDEN ECO/805/2003, de 27 de marzo, *sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras*.

REALDECRETO 1307/1988, de 30 de septiembre, *por el que se aprueba el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones*.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, *por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas*.

REAL DECRETO 775/1997, de 30 de mayo *sobre el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación*.

REALDECRETO 2014/1997, de 26 de diciembre, *por el que se aprueba el Plan de Contabilidad de las entidades aseguradoras y normas para la formulación de las cuentas de los grupos de entidades aseguradoras.*

REALDECRETO 2468/1998 de 20 de noviembre, *por el que se aprueba el Reglamento de ordenación y supervisión de los Seguros Privados.*

REGLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO 1606/2002 de 19 de julio *relativo a la aplicación de Normas Internacionales de Contabilidad.*

STERLING, R Y LEMKE, K (1982): *Maintenance of capital: financial versus physical.* Scholars Book Co. Houston, Texas.

SILVÁN, L. (2000): *Tasaciones mercantiles, hipotecarias, catastrales y de mercado.* Dykinson 2000. Segunda edición actualizada, Madrid.



Para releer a Heráclito: acerca de las “conexiones”

Miguel O. Socas

Al profesor Luciano Espinosa Rubio¹, por su “otra lectura”.

“Teodoro: Pues ellos siguen la doctrina al pie de la letra y, de hecho, se mantienen literalmente en movimiento [...] Si le haces una pregunta a uno, te dispara un aforismo enigmático, como si fuera una flecha que hubiera extraído de su carcaj, y, si quieres que te dé una explicación de lo que ha dicho, te alcanzará con una nueva expresión en la que habrá invertido totalmente el sentido de las palabras.

Nunca llegas a nada con ninguno de éstos, ni ellos mismos lo consiguen entre sí.”
Platon, Teeteto²

“Il filosofo moderno è simile a un giocatore di scacchi che giuochi una partita da solo, muovendo i pezzi dell'avversario in modo che sia utile (ma la cosa non deve trasparire) allo svolgimento del proprio giuoco.”

G. Colli, Dopo Nietzsche³

Propósito

Pese a que “la verdadera naturaleza gusta de ocultarse”⁴, intentaré confirmar la intuición de que la idea de “conexión”⁵ en Heráclito no sólo es precursora, sino que contribuye a esclarecer la esencia (¿el ser del ente?) de los “*circuitos de interrelación*” que ligan a los componentes de un sistema, tal como lo considera la teoría de

¹ Facultad de Filosofía, Universidad de Salamanca.

² Platón, *Diálogos*, Madrid, Gredos, 1988, Tomo V, p.251, 180a.

³ Colli, G. *Dopo Nietzsche*, Roma, Adelphi Edizioni, , 1974, p.137 (“Scacchista solitario”).

⁴ Heráclito, Fr. 123 (mencionaré los fragmentos con la numeración básica, Diels, que todos los autores consultados mantienen), Bernabé, Alberto, *De Tales a Demócrito*, Madrid, Alianza, 1988, p. 134.

⁵ Heráclito, Fr. 10 “Conexiones, totalidades-no totalidades: convergente-divergente, consonante-disonante..., de todas las cosas, una sola, y de una sola, todas.” (O.c., p. 136).

la organización⁶ en sus desarrollos más recientes, incluso aquellos que incorporan enfoques de las teorías de la complejidad y del caos.

Esta indagación serviría, por un lado, para iluminar (¿dialécticamente?) la importancia intrínseca de la tensión entre elementos que frecuentemente guardan entre sí (ya sea por aplicación programada del principio de oposición de intereses o por factores de otra índole, psicológicos los más) un estado explícito o implícito de enfrentamiento⁷ (u oposición, respecto a la cual Heráclito expone una teoría de indiscutible atractivo).⁸

A tenor de lo que expresa Bernabé⁹ acerca de la originalidad de Heráclito, ésta reside en “conferirle valor al hecho mismo de la oposición, esto es la idea de que *so - lo la tensión entre elementos opuestos los unifica a niveles superiores, crea una estructura en la que el todo es algo más que la suma de las partes* [esto es, genera un sistema], y *cuya unidad consiste precisamente en esa relación, dialéctica, entre los opuestos*”. Equivale a decir que el sistema sólo puede ser tal si existe tensión entre sus elementos componentes, pues “*el lazo que hay entre ellos, la oposición, es lo que da sentido a los opuestos, ya que uno de ellos sin la oposición del otro no es nada*”. Lo óptimo sería corregir la ignorancia de aquellos que “*No comprenden cómo lo divergente converge consigo mismo; ensamblaje de tensiones opuestas, como el del arco y el de la lira*”¹⁰. Debe quedar bien entendido que los ejemplos físicos tienen en teoría de la organización un costado vulnerable: no puede haber desvíos emocionales entre el arco y la cuerda que lo tensa.

1. Introducción

Sostiene F. Rodríguez Adrados¹¹ que :

“el incompleto sistematismo del léxico de los presocráticos ha procurado desde

⁶ “La organización es el concepto crucial, el nudo que une la idea de interrelación a la idea de sistema.” Morin, Edgar. *El Método I La naturaleza de la Naturaleza*, Madrid, Cátedra, 1999, p.155.

⁷ Heráclito, Fr. 53 “(La) guerra [pólemos/ _____] es padre de todo, de todo es rey, y a unos hace aparecer como dioses, a otros como hombres, a unos hace esclavos, a otros libres.” Felipe Martínez Marzoa, *Historia de la Filosofía*, I, Madrid, Istmo, 1994, p.48. En p.55 el autor dice: “La lucha (_____, B 53) es la _____ que, como presencia de lo uno que es a la vez presencia de lo otro, es la adjudicación a cada cosa de su lugar propio.”

⁸ Por otro lado, asumiendo en plenitud el riesgo del error risible, también formular la pregunta ontológica por el ser del ente (¿o lo ente?) “conexión”.

⁹ O.c., p. 124.

¹⁰ Heráclito, Fr. 51, Bernabé, Alberto (O.c.) p. 136. Valga citar la nota 6 a este fragmento: “En el arco, la madera tiende a enderezarse, y la cuerda, a mantenerla curvada. En la lira, la cuerda tiende a aflojarse, y la caja de la lira, a mantenerla tensa. **Sin estas oposiciones de tensión mutua no serían ni un arco ni una lira.**”

¹¹ *Palabras e Ideas Estudios de filosofía griega*, Madrid, Ediciones Clásicas, 1992, 4. El sistema de Heráclito: estudio a partir del léxico, p.35.

siempre muchas dificultades a su estudio. A partir de escasos fragmentos, sometidos a veces además a múltiples problemas, intentamos obtener sentidos claros y unívocos, como en una filosofía de tipo sistemático, a partir de términos procedentes de la lengua común y usados ya en sentido prefilosófico, ya con tendencias a una especialización, por otra parte a veces vacilante.”

Por esta razón -y otras sobre las que se abunda en el Apéndice I- es aconsejable la mayor prudencia en el análisis y las eventuales conclusiones fruto del cotejo de argumentos de distintos autores, recordando el detalle no menor de que todo ello se encuadra dialécticamente en la obvia limitación de tiempo y los medios de que dispone quien esto escribe.

Con esta advertencia como telón de fondo de nuestro estudio, es menester en este punto recordar algunos aspectos relativos a las distintas definiciones de la palabra “sistema”. Por supuesto existe una gran variedad de acepciones, que a estas alturas superan las aproximadamente treinta que menciona Zelen¹², autor que las clasifica en tres grupos: las del primero son las definiciones estructuradas a partir de modelos matemáticos, las del segundo aquellas que se valen de la ayuda de conceptos como “elemento”, “relación”, “todo” (“conjunto de elementos...”, entre los que se dan interrelaciones”) y, finalmente, las del tercer grupo son las que delimitan el “sistema” mediante su “input”, “output”, “elaboración de información”, etc.

También son variados los criterios de clasificación: sistemas cerrados y abiertos, determinísticos y no determinísticos, probabilísticos, etc., pudiendo además “ser simples o más o menos complejos, con inclusión de sistemas dinámicos de niveles y objetivos plurales con autorregulación”.

No le extrañaría a Colli (ver el correspondiente epígrafe), que entre innumerables alternativas yo optase por las ideas de Sir Stafford Beer¹³, un teórico relevante que practicó sus ideas¹⁴ y que (seguramente sin proponérselo) comparte las grandes leyes del método dialéctico (cf. H. Lefebvre¹⁵) o por lo menos la denominada de “interacción universal (de la conexión, de la ‘mediación’ recíproca de todo lo que existe)”.

Dice Beer (p.29):

“Por ejemplo, el juego de billar llamado ‘snooper’ es un sistema, en tanto que una sola de las bolas con que se juega no lo es. Un automóvil, unas tijeras, una eco-

¹² Jindrich Zelen, *Dialéctica y conocimiento*, Cátedra, Madrid, 1982.

¹³ *Cibernética y Administración*, México, D.F., Cía. Editorial Continental, 1965. Cap. 2 “El contexto: sistemas”, p. 29 á 39.

¹⁴ Por ejemplo como jefe del departamento de Investigación Operativa y Cibernética, United Steel Companies Ltd, Sheffield, Gran Bretaña.

¹⁵ *Lógica formal, Lógica dialéctica*, Siglo XXI, Madrid, 1972, p. 274 y siguientes.

nomía, un lenguaje, un oído y una ecuación cuadrática: todas estas cosas son sistemas. Pueden señalarse como conglomerado de partículas y de piezas; pero solamente se empiezan a comprender cuando se hacen materia de estudio las conexiones entre las partículas y las piezas, la interacción dinámica de todo el organismo".

Asimismo, al tiempo que puntualiza que es inevitablemente arbitraria la definición de cualquier sistema en particular, establece que "el universo parece estar formado por conjuntos¹⁶ de sistemas, cada uno contenido dentro de otro mayor que él" y que "así como es posible ampliar un sistema para abarcar una perspectiva de mayor alcance (¿el camino hacia arriba de Heráclito¹⁷?), también es posible simplificar el sistema (¿el camino hacia abajo?), reduciéndolo a una versión más pequeña" (p.29), pero lo fundamental reside en que:

"el sistema que escojamos definir es un sistema debido a que contiene partes interrelacionadas, y en algún sentido una cosa completa en sí misma. Pero la entidad que estamos considerando será parte ciertamente de un número de dichos sistemas, cada uno de los cuales es un subsistema de una serie de sistemas mayores. De modo que el problema de estipular el sistema que deseamos estudiar no es sencillo en ninguna forma" (p.30).

Al destacar la trascendencia de las dificultades que se afrontan, expone como ejemplo el caso de un sistema de n elementos, que requiere n investigaciones para dilucidar en qué consisten sus n componentes, pero para poder declarar que estamos frente a un sistema (y no un mero agregado), debemos examinar $n(n-1)$ relaciones entre los n elementos (la relación $A \rightarrow B$ no es necesariamente igual a la $A \leftarrow B$). Así, un sistema de sólo siete elementos tiene cuarenta y dos relaciones internas (de los elementos que lo componen entre sí). Pero el sistema tiene distintos estados, según las conexiones se vayan produciendo ("on") o no ("off"), con lo cual Beer destaca que "habrá en el sistema 2^{42} diferentes estados" o sea más de cuatro billones (latinos) de estados posibles (p.30/31).

La cita de toda esta parafernalia cuantificativa tiene doble propósito. Por una parte, para el autor citado y desde cierto punto de vista para quien esto escribe, el de anticipar a sus lectores las dificultades del contexto en el que habrá de aplicar las técnicas cibernéticas y, por la otra, exclusivamente para mi propósito, el poner de relieve la importancia vital de las conexiones como elemento definitorio de un sistema, que es tal sistema únicamente en virtud de "la interacción dinámica de todo el organismo", desarrollada a través de sus interrelaciones internas y externas (las tensiones

¹⁶ La traducción al castellano dice "juegos" seguramente por *sets*, que prefiero reemplazar por "conjuntos".

¹⁷ Fr. 60: "El camino arriba y abajo es uno y el mismo", Kirk et al., *Los filósofos presocráticos*, Gredos, Madrid, 1987, p.275. Es imposible dejar de relacionar esto con los dos métodos básicos del análisis de sistemas: "bottom up" y "top down" (de la base al vértice de la pirámide (sistema) organizacional y del vértice a la base). Ver el punto 4 en hoja 8.

entre elementos opuestos, que se unifican a niveles superiores)¹⁸.

2 .Logos y “estructura u organizacion del mundo”

En relación a la idea de sistema, examinada en el punto anterior, debemos estudiar las de estructura y Logos (____), comenzando por ésta última en función de su importancia dentro del esquema doctrinario atribuido a Heráclito. Dice al respecto Rodríguez Adrados¹⁹ que:

“las interpretaciones modernas llegan a una casi coincidencia en un punto central, ..., que ____ es, de una parte, la palabra o explicación o doctrina de Heráclito; y de otra parte es una «cosa» casi corpórea, una realidad objetiva inserta en el mundo”.

a la vez que existe (p.39):

“una tendencia a rechazar las interpretaciones del ____ como ‘razón’ humana o universal” .

Pero esto no agota el tema, pues otros autores, según la misma fuente, incorporan al ____ aspectos que también son importantes para nuestros fines, tales como:

- a) “la proporcionalidad, medida y relación; no está lejos de la armonía (cf. 51, 54)”;
- b) “la verdad eterna consistente en la lucha o tensión de los opuestos”;
- c) “unidad de los opuestos, unidad oculta del mundo”;
- d) “es el elemento de orden, estructura u organización del mundo” (p.40).²⁰

Si admitimos esta última tesis, nos conectamos en nuestro subsistema (¿dialéctica dentro de la dialéctica?) con una identidad sugestiva:

“Logos = Sistema del mundo”

Que podríamos interpretar como el “uno” que abarca a todo lo “múltiple”.

Heráclito parece permitir la absoluta legitimidad de esta operación, no sólo cuando en el Fr. 50 sostiene que:

“Tras haber oído al Logos y no a mí es sabio convenir en que todas las cosas son una”,

sino también cuando ratifica en el Fr. 10:

¹⁸ Por supuesto, quienes estén familiarizados con los enfoques de Edgar Morin (cf. El Método, varios tomos, Cátedra, Madrid, 1997/1999) reclamarán el comentario de sus planteos acerca de la complejidad y la organización, que por su envergadura no pueden ser examinados aquí y son objeto de un trabajo todavía en etapa de elaboración.

¹⁹ O. c., ps. 38 y 39.

²⁰ Los autores mencionados por Rodríguez Adrados son: a) Minar, b) Gigón, c) Marcovich y d) Kirk et al.

“Las cosas en conjunto son todo y no todo, idéntico y no idéntico, armónico y no armónico, lo uno nace del todo y del uno nacen todas las cosas” (p. 273 y p. 277, respectivamente).²¹

Semejante enfoque -indudablemente precursor del modernísimo concepto de *complejidad*, según lo analizamos en otro lugar- abrió horizontes que sobrepasaron las posibilidades de comprensión de sus coetáneos. Si la teoría general de sistemas y el pensamiento sistémico, por no hablar de las teorías de la complejidad y del caos, presentan numerosos problemas de interpretación para entrenados oídos en el nuevo milenio, no alcanzo a imaginarme la reacción que provocaron estas reflexiones entre los efesios del final del siglo VI antes de C.

Aun hoy, autores como el ya mencionado Edgar Morin²², proclaman que la “comprensión de la complejidad requiere un cambio muy profundo de nuestras estructuras mentales” con “[el] riesgo, si ese cambio de estructuras mentales no se produce, [...] de ir hacia la pura confusión o el rechazo de los problemas.”²³

No puede extrañar entonces la amarga conclusión a la que llega Heráclito (en el Fr. 1) ²⁴:

“Siempre se quedan los hombres sin comprender que el Logos es así como yo lo describo, lo mismo antes de haberlo oído que una vez que lo han oído²⁵; pues, aun - que todas las cosas acontecen según este Logos, se parecen los hombres a gentes sin experiencia, incluso cuando experimentan palabras y acciones tales cuales son las que explico, cuando distingo cada cosa según su constitución y digo cómo es; al resto de los hombres les pasan desapercibidas cuantas cosas hacen despiertos, del mismo modo que se olvidan de lo que hacen cuando duermen” (p. 273).²⁶

Admitamos, no obstante, que estos efesios sordos a su palabra se encontraban frente a dificultades que el propio Heráclito menciona (sin que esto implique por mi parte una disculpa a sus díscolos compatriotas, que jamás me sería perdonada). Manifiesta nuestro autor en el Fr.123 que “La auténtica naturaleza de las cosas suele es -

²¹ Kirk et al., o.c.

²² Ver nota 19.

²³ Morin, Edgar. *Introducción al pensamiento complejo*, Barcelona, Gedisa, 2001, p.123. Agrega seguidamente el mismo autor: “No está el individuo por una parte, la Sociedad por otra, la especie de un lado, los individuos del otro, de un lado la empresa con su organigrama, su programa de producción, sus estudios de mercado, del otro lado sus problemas de relaciones humanas, de personal, de relaciones públicas. Los dos procesos son inseparables e interdependientes.”

²⁴ Kirk et al., o.c., p. 269. (¿Por qué se lo considera mayoritariamente como proemio o “introducción crítica de un libro”?)

²⁵ Experiencia cotidiana de cualquier profesor.

²⁶ Kirk et al., o.c.

tar oculta”, con el detalle no menor de que (Fr. 54): “*Una armonía invisible es más intensa que otra visible*”.²⁷

Leídas estas sentencias desde el lugar de las teorías de la organización, costaría mucho no interpretarlas como aplicables a casos típicos, entre los cuales elijo el de las jerarquías formales (las contenidas en el prolijo organigrama “oficial” de las empresas, de público conocimiento) frente a las omnipresentes pero ocultas ramas de la jerarquía informal, con sus líderes “naturales”.

Un par de opuestos que conforma una innegable unidad, tal como “*día-noche*”. ¿Y qué duda cabe que la “*armonía invisible*” de las jerarquías informales es usualmente mucho más potente que la visible mostrada por los organigramas?

Me resulta fácil entonces concordar con Kirk et al. (p.274) -Colli sonreiría comprensivo frente a mi jugada- respecto a que nuestro “sabio” (¿por qué “filósofo”, si todavía estaba por nacer tal disciplina?) “*se consideraba poseedor de una verdad muy importante sobre la constitución del mundo, del que los hombres son una parte y que trataba en vano de propagarla*” (seguramente por su pésimo genio no tuvo ni admiradores ni un discípulo equivalente al Platón expositor de las ideas socráticas).

Poco más adelante, los mismos autores, aunque “*sin comprender*” explícitamente que están enunciando una nueva acepción de “*sistema*”, señalan que:

“El efecto de una disposición de acuerdo con un plan común o medida [o sea el Logos] es el de que todas las cosas, aunque plurales en apariencia y totalmente discretas, están, en realidad, unidas en un complejo coherente, del que los hombres mismos constituyen una parte y cuya comprensión es, por tanto, lógicamente necesaria para la adecuada promulgación de sus propias vidas.”

Pero el punto crucial es que “*siempre se quedan los hombres sin comprender*”, circunstancia que irritaba a Heráclito y lo llevó a insistir con ejemplos, tratando de abarcar la más amplia gama de opuestos, que en mi opinión tienen su momento culminante con el ya citado Fr. 51, [ahora tomado de Kirk et al. (p.280) por razones de coherencia interna]:

“No comprenden cómo esto, dada su variedad, puede concordar consigo mismo (literalmente, cómo esto, estando separado, puede reunirse consigo mismo): hay una armonía tensa hacia atrás, como en el arco y la lira.”

Kirk et al. plantean así la relevancia de la idea de:

“conexión o medios de unión (tal es la significación literal de _____) a través de tensiones²⁸ opuestas, que garantizan la coherencia – de la misma manera que la

²⁷ Idem, p. 280.

²⁸ _____: “tendido en sentido inverso”, i.e., tendente (sic) por igual a direcciones opuestas. Una tensión en una dirección origina automáticamente otra equivalente (me pregunto: ¿principio de acción y reacción?) en el sentido opuesto; de lo contrario el **sistema** se deshace. Nota 2 en p.282 de Kirk et al. (negritas mías).

tensión de la cuerda del arco o de la lira, equilibrada por la tensión opuesta ejercida por los brazos del instrumento, produce un complejo coherente, unificado, estable y eficiente. Podemos inferir que si el equilibrio entre los opuestos no se mantuviera... cesaría la unidad y coherencia del mundo (¿Irak?) exactamente igual que si la tensión de la cuerda del arco excede a la de los brazos, todo el complejo (¿la humanidad?) se destruye” (p.281/282).

3. Un caso adicional de interpretación: el arco y la lira como atributos divinos

El hecho de que hasta ahora no se hayan tocado los aspectos teológicos de la obra de Heráclito, quizá por una reticencia de índole “científica”, no implica ignorar que los hay y que tienen un evidente peso en su pensamiento²⁹, que a la vez (oposición de los contrarios) rechaza las prácticas de la religión convencional de su tiempo.³⁰

Para integrar aquí esa alternativa de interpretación, recurriremos a otro de los trabajos de Giorgio Colli³¹, en el que otorga un significado de símbolo religioso al arco y la flecha, en su condición de atributos del dios Apolo, deidad que -contra la interpretación nitszcheana- tiene también su costado irracional, pues es el patrono de una de los cuatro tipos de “locura divina”³²: la profética.³³

En escueto resumen expondremos la argumentación de Colli, quien nos explica que el dios conoce el porvenir, pero actúa con un ingrediente de perversidad, pues no es claro en la comunicación con sus fieles, circunstancia que registra [y, como algunos opinan, quizá imita] Heráclito (Fr.93):

“El señor a quien pertenece el oráculo que está en Delfos no afirma ni oculta, sino que indica”.

Notemos que el nombre del dios no es mencionado, pero Heráclito aprovecha poéticamente la paronimia de la voz griega “*bios*” [bios] cuando “*utiliza sus atributos, el arco y la lira, para interpretar la naturaleza de las cosas (Fr.48) ‘Del arco [biós] el nombre es la vida [bíos], la obra la muerte’, la vida se interpreta como violencia, como instrumento de destrucción: el arco de Apolo produce la muerte’.*”

En virtud de una traducción que lo permite³⁴, Colli interpreta que Heráclito-

²⁹ Recordemos, por ejemplo, el Fr.67: “*Dios es día-noche, etc.*”, p.277 de Kirk et al.

³⁰ Fr.5: “... *Además les rezan a esas estatuas, como si uno estuviera charlando con las paredes, sin saber nada en absoluto de qué son realmente dioses y héroes.*” A.Bernabé, o.c., p.142.

³¹ *El nacimiento de la filosofía*, Barcelona, Tusquets, 1977.

³² Así se denomina la otorgada por don de los dioses.

³³ Ver E.R.Dodds, *Los griegos y lo irracional*, Madrid, Alianza, 1989, p.71. En el *Fedro*, Platón pone en boca de Sócrates la descripción de los cuatro tipos: locura profética (Apolo), ritual (Dioniso), poética (las Musas) y erótica (Afrodita y Heros). En Delfos “*Apolo actuaba entrando en la Pitia y hablando por su boca, siempre en primera persona [del singular]. P.77.*”

³⁴ En el párrafo final de “Propósito” dimos la traducción de A. Bernabé.

to une la acción hostil del dios a su acción benévola en:

(Fr.51) “Armonía en contraste como el del arco y la lira”, interpretando que “las obras del arco y de la lira, la muerte y la belleza, proceden de un mismo dios, expresan una idéntica naturaleza divina, ..., y sólo en la perspectiva deformada, ilusoria, de nuestro mundo de la apariencia, se presentan como fragmentaciones contradictorias” (p.35).

Se reitera entonces con otro ropaje el criterio básico: la unión de los opuestos.

4. Conexiones³⁵ / Correlaciones³⁶ / Asociaciones³⁷

4.1 Para ubicarnos frente a este nuevo subsistema, el de los “circuitos de interrelación”, corresponde a mi juicio enumerar los ejemplos que aporta Heráclito, a partir del ya citado Fr.10, que en la versión de A. Bernabé³⁸ dice:

“Conexiones, totalidades-no totalidades: convergente-divergente, consonante-disonante..., de todas las cosas, una sola, y de una sola, todas.”

Mientras J. García Fernández traduce en Kirk et al. (p.277):

“Las cosas en conjunto son todo y no todo, idéntico y no idéntico, armónico y no armónico, lo uno nace del todo y del uno nacen todas las cosas.”

Consigno estas alternativas (podría agregar otras, pero no agregan ni quitan al argumento) porque hay una cierta tensión dialéctica entre ambas: la primera emplea el término “conexiones” que en la última brilla por su ausencia: ¿se trata de una negación de la tesis?

Me apresuro a dejar constancia de que no hay tal, sencillamente porque los mismos Kirk et al. en otra parte del mismo capítulo dedicado a Heráclito (p.281), escriben (ver también el final del punto 2):

“**conexión** o medios de unión (tal es la significación literal de _____) a través de tensiones opuestas, que garantizan la coherencia – de la misma manera que la tensión de la cuerda del arco o de la lira, equilibrada por la tensión opuesta ejercida por los brazos del instrumento, produce un complejo coherente, unificado, estable y eficiente”.

4.2 Estamos pues ante enfoques totalmente afines, malgrado las inevitables discrepancias de traducción, y comprobado esto podemos seguir adelante con nuestra tarea de selección y comparación de ejemplos heraclíteos, en los

³⁵ Según A. Bernabé (o.c.)

³⁶ Según A. García Calvo, *Razón común*, Madrid, 1985.

³⁷ Según F. Cubells.

³⁸ O.c., p. 136.

cuales, siguiendo siempre a Kirk et al., (p.276 y siguientes) podemos encontrar:

*“cuatro tipos diferentes de **conexión** entre opuestos evidentes: i)... las mismas cosas producen efectos opuestos sobre clases distintas de seres animados... ii)... aspectos diferentes de la misma cosa pueden justificar descripciones opuestas... iii)... cosas buenas y deseables, ..., sólo son posibles si se reconocen sus opuestos... iv)... ciertos opuestos están enlazados de un modo esencial (literalmente que son “lo mismo”, expresión pregnante)...*

Esta clasificación (de los “cuatro tipos de **conexión** entre opuestos”), puede a su vez reagruparse en dos rubros:

“a) i-iii, opuestos inherentes a un solo sujeto...; b) iv, opuestos, pero que están enlazados, por ser estadios diferentes, por un solo proceso invariable.”

Fragmentos del tipo i)

(61) *“El mar es el agua más pura y más corrupta; es potable y saludable para los peces; para los hombres, en cambio, es impotable y deletérea.”*

Los sostenedores del enfoque de la teoría del caos en materia organizacional, con Ralph H. Stacey³⁹ a la cabeza, hallarían el paralelo evidente con su criterio de que no existen soluciones generales para problemas particulares: los hombres no pueden ser pescados con caña, aunque se sumerjan en las aguas, ni los peces pueden ser entrenados para el uso de medios electrónicos en su medio natural. El gran tema es que una receta del “gurú” de moda, que su público empresarial busca como panacea, es decir remedio universal, no les viene bien a todos los pacientes (tal como el agua de mar a todos los que nadan en ella, pues algunos se ahogan): no hay “enfermedad”, sino enfermos.

Fragmentos del tipo ii)

(60) *“El camino arriba y abajo es uno y el mismo”.*

Ya dijimos en nota 15, hoja 3, que es imposible dejar de relacionar este fragmento con los dos métodos básicos del análisis de sistemas: “*bottom up*” y “*top down*” (de “abajo hacia arriba”, desde la base al vértice de la pirámide (sistema) organizacional, y de “arriba hacia abajo”, desde el vértice a la base). Ocurre en este caso que Kirk et al. (nota 1, p.277) discutiendo interpretaciones probables concluyen:

“Deberíamos pensar en un camino o sendero real, a quien denominan ‘el camino (hacia) arriba’ los que viven en lo profundo y ‘camino (hacia) abajo’ los que están en la cumbre. Vlastos ... se opone a esta interpretación debido a su banalidad; pero sólo nos parece banal a nosotros, a causa de nuestra familiaridad con ella...”

Las resonancias cuasi marxianas acerca de los que viven en lo profundo y (¿el único?) en la cumbre tienen alguna analogía con los enfoques de análisis de sistemas

³⁹ Ver nota 42.

arriba mencionados, que se aplican según las características específicas del problema a solucionar, tema sobre el cual se han vertido ríos -si se me permite el término- de tinta.

Fragmentos del tipo iii)

(111) “*La enfermedad hace a la salud agradable y buena, el hambre a la hartura, el cansancio al descanso*”.

Estas descripciones de contrastes u opuestos que confieren su real valor a situaciones vitales como la de gozar de buena salud, que recién se aprecia en toda su dimensión cuando se cae enfermo, si bien no son equivalentes al método llamado por algunos autores estadounidenses del “palo y la zanahoria”⁴⁰, sin embargo tienen, a mi juicio, un parentesco con los opuestos premio-castigo relevantes para este enfoque gerencial, en tanto enfermedad, hambre y fatiga son considerados flagelos de la humanidad.

Fragmentos del tipo iv)

(88) “*Lo mismo es vida y muerte, velar y dormir, juventud y vejez; aquellas cosas se cambian en éstas y éstas en aquellas*”.

Ciertos opuestos están enlazados en una sucesión obligada, aunque hayan sido convencionalmente considerados como separados (*sub specie aeternitatis*, ¿qué puede estar más lejano y más ajeno a la juventud que la vejez?), de la misma manera que la sabiduría convencional en el área de análisis de sistemas en la práctica ignora la vigencia del cambio permanente, de la inevitable sucesión de fenómenos que frecuentemente son sólo estadios diferentes de un proceso que no alcanza a percibirse, pues “*La auténtica naturaleza de las cosas suele estar oculta*” (Fr.123) y debo confesar que no conozco a nadie que tenga sobre la puerta de su casa de fin de semana la inscripción que había colocado Heidegger a la entrada de su cabaña: “*Y todo lo tiemonea el rayo*” (Fr. 64). Heráclito no figura en la bibliografía usual de las escuelas de negocios.⁴¹

4.3 Es de advertir, no obstante, que la teoría prevalente, en su mejor versión, nos habla del conocimiento y explicación de la realidad o de parte de ella (sistemas) en relación al medio que la rodea y, sobre la base de esos conocimientos, poder predecir el comportamiento de esa realidad, dadas ciertas variaciones del medio en el cual se encuentra inserta. Y también que el todo es mayor que la suma de sus partes: no hay explicaciones válidas a través de análisis fragmentarios, utilizando conceptos co-

⁴⁰ Que supone la amenaza, imaginaria o real, de castigos concretos por las fallas de desempeño, amenaza que por sí sola no alcanza a tornar en “*agradable y buena*” la contracción al trabajo y el cumplimiento del deber, por lo cual se establece junto con ofertas de recompensas, imaginarias o reales por los aciertos.

⁴¹ Finalizada la redacción del presente trabajo se halló la excepción que confirma la regla. Ver Capítulo 8, p. 221 y siguientes, de “*Imágenes de la organización*”, Gareth Morgan, México, Alfaomega, 1998.

mo el de “**sinergia**” (caracterizado como la diferencia entre conglomerado [la suma de las partes es igual al todo: naranjas en una fuente] y sistema [la suma de las partes es inferior al todo⁴² o el examen aislado de las partes no puede explicar o predecir la conducta del todo] y “**recursividad**” (un sistema está compuesto de partes que son a su vez sistemas [subsistemas]: cada uno tiene propiedades que lo convierten en una totalidad, es decir en elemento independiente).

Pero esta enumeración de buenos propósitos sufre transformaciones cuando se pasa de la teoría a la praxis, pues nos encontramos con que los pasos a seguir generalmente recomendados para definir un sistema son los siguientes:

Análisis de los objetivos (que siempre deben ser cuantificables, para poder medir la actuación del sistema);
del medio en que actúa el sistema;
de los recursos del sistema;
de los componentes del sistema y
de la dirección del sistema,

Sin un apartado que nos permita tratar las “*conexiones*” como entes particulares por mérito propio, en lugar de simples apéndices que marcan el curso de los flujos entre los componentes del sistema. Pero ya hay autores, como R. Stacey⁴³, pionero de la aplicación de las ideas que suelen agruparse bajo el nombre de “Teoría del Caos”⁴⁴ en el campo organizacional, que proponen cambios en el paradigma.

Las razones que se aducen son la persistencia de “mapas” antiguos, que sirven para la gestión diaria normal, pero fallan en el desarrollo a largo plazo de asuntos estratégicos, por definición ambiguos y mal estructurados; el mantenimiento de suposiciones iniciales que eran válidas en un momento inicial y ya no lo son y la consiguiente elaboración de planes que resultan imposibles de ejecutar porque la realidad cambia con demasiada rapidez o porque se ignora el comportamiento complejo de los sistemas organizativos y la dificultad en detectar los vínculos entre causa y efecto. Stacey propone elaborar un marco de referencia más apropiado para captar la inestabilidad de la dinámica empresarial, a partir de algunos interrogantes básicos:

⁴² O alternativamente, según Morin, también podría ser superior, aunque nunca igual al todo.

⁴³ Ver, entre otras obras de este autor: *Gestión del Caos*, Estrategias empresariales dinámicas para un mundo impredecible, Ediciones S, Barcelona, 1994 (a quienes interese leer la versión en inglés editada en USA: *Managing the Unknowable Strategic Boundaries between ORDER and CHAOS in organizations*, Jossey-Bass Publishers, 1992); *Complexity & Management Fad or radical challenge to systems thinking?*, Routledge, 2000; *Strategic Management and Organisational Dynamics*, Pitman Publishing, 1993.

⁴⁴ Acerca de las definiciones de caos y otros términos relacionados (no linealidad, complejidad, fractalidad), ver Apéndice II.

- ¿Qué tipo de organización necesitamos?
- ¿Cómo generamos creatividad e innovación?
- ¿Cómo aplicamos el pensamiento estratégico en un contexto caótico?
- ¿Cómo orientarnos si el futuro es impredecible?
- ¿Cómo controlar estratégicamente en condiciones de absoluta inestabilidad?

Diríamos con Heráclito que nos encontramos frente a dos pares de opuestos: el de **estabilidad-inestabilidad** (derivada esta última del comportamiento caótico inherente a los sistemas dinámicos, pues como muestra el ciclo de realimentación del beneficio, su mecanismo no funciona de manera lineal o proporcional) y el de **predecible-impredecible** (nos es imposible prever los cambios en los mercados y otros aspectos del ambiente en que operan las empresas, pues las múltiples necesidades y los ingresos de los consumidores pueden evolucionar en direcciones imprevistas).

4.4 Cuando el proceso de un sistema de realimentación no lineal pasa de un estado de equilibrio estable a otro inestable, atraviesa una fase de inestabilidad limitada extremadamente compleja que, además de ser intrínsecamente impredecible, muestra un modelo asociado al concepto de caos. La tesis en discusión, desde el punto de vista de Stacey, es que **una organización empresarial exitosa funciona en la zona fronteriza con el caos**⁴⁵, y su demostración por el absurdo es sencilla: si la empresa se hallase en equilibrio estable funcionaría de manera predecible, haciendo posible su control con normas, objetivos, planes y culturas programadas.

4.5 Pero en el actual escenario de cambio permanente sólo cosechan éxitos las empresas innovadoras, para lo cual se necesita una creatividad continua, ya que no es posible establecer de antemano metas claras para afrontar el largo plazo, en razón de la impredecibilidad.

Por cierto, la inestabilidad ayuda a resquebrajar viejas percepciones y la conciencia de los aspectos positivos del caos permite captar que es parte esencial de la aparición de un cierto orden, que es propio de los sistemas impulsados por mecanismos de realimentación no lineal.

En un par de opuestos (algo forzado) destrucción-creatividad están estrechamente relacionadas entre sí: la creatividad conlleva la destrucción. En el caos la creatividad es un proceso potencialmente continuado que se genera internamente de manera espontánea, en una interacción continua con otros sistemas del entorno, generando nuevas perspectivas e innovaciones.

Pero hay varios temas a discutir, como por ejemplo respecto al par de opuestos

⁴⁵ “La conclusión de que la dinámica del éxito es caótica se refuerza cuando consideramos el propio sistema de control de la empresa, su proceso de toma de decisiones.” *Gestión del caos* Estrategias empresariales dinámicas para un mundo impredecible, Barcelona, Ediciones S, 1994, p. 67.

consenso-disenso: ¿es posible mantener cierto consenso dentro de un sistema enfrentado a futuros abiertos e impredecibles, a menos que sus integrantes renuncien a una parte sustancial de su capacidad crítica? Una dificultad inicial está en compartir las percepciones sobre problemas y oportunidades, paso previo a la consideración de cómo enfrentarlos. No es fácil basar el pensamiento estratégico en hipótesis de impredecibilidad, vínculos causales débiles, problemas y oportunidades mal estructurados y rivalidad continuada, cuando el enfoque convencional se fundamenta exactamente en lo contrario. Sin prescindir del análisis, dice Stacey, hay que dar lugar al razonamiento por analogía, la intuición, la reflexión sobre la experiencia y su adaptación a situaciones nuevas (y, yo me permitiría agregar, que también a la dialéctica específica de las conexiones).

Uno de los efectos clave de este enfoque debiera ser la elaboración de modelos mentales nuevos, que permitan el diseño de acciones eficaces ante las situaciones estratégicas inesperadas que toque afrontar. La complejidad de los sistemas empresariales lleva a centrar la atención en las partes, vinculando sólo causas y efectos muy próximos en el tiempo y el espacio, pasando por alto el efecto de la lenta acumulación del cambio (que no debiera escapar al enfoque dialéctico).

4.5 Otro tema a discutir: ¿qué es más fructífero, tratar de comprender los detalles cuantitativos de las partes o la naturaleza de las interconexiones y los modelos de comportamiento del sistema en su integridad? Si se admite que los sistemas empresariales son habitualmente más complejos de lo que cualquier persona aislada puede aprehender, que cada integrante de los grupos humanos contribuye a algo que no comprende en su totalidad y que la interacción de sus actividades puede producir resultados que nadie aisladamente es capaz de prever, parece vital pensar en términos de sistema (el **Logos** de Heráclito), aún cuando en el día a día sea indispensable cuantificar.

Ya se dijo que las formas de control basadas en la planificación y supervisión, con jerarquías, normas y procedimientos bien definidos y con clara asignación de responsabilidad y autoridad, son esenciales para asegurar la normalidad de las actividades cotidianas. Pero al mismo tiempo deben adoptarse formas de control estratégico relacionadas fundamentalmente con el manejo del cambio, que en realidad implican una amenaza derivada de la oposición (otra vez Heráclito) estabilidad-inestabilidad y la ruptura innovadora con el pasado, generando cuestionamientos y rivalidades. Si éste es el caso, va de suyo que la *conexión* (en el sentido que opera la traducción de Bernabé) merece un examen cuidadoso, teniendo la precaución de evaluar (¿dialécticamente?) el uso que da al mismo vocablo Stacey, cuando expone la triada de criterios que a su juicio se deben tener en cuenta para el control: conexión, restricción y modelo en acción, criterios que pasamos a examinar:

Conexión:

puesto que se dice que el control debe encuadrarse en un ciclo de realimentación que se inicia con el descubrimiento de lo que está cambiando o debería estarlo, la

elección de opciones para provocar o responder a los cambios, la actividad consecuente y la consideración de sus efectos, para elegir nuevas acciones. Nos hallamos aquí casi plenamente en las aguas del río de Heráclito, si admitimos la postura de Kirk et al. (p.284) a su respecto: “6) *La imagen del río ilustra la clase de unidad que depende de la conservación de la medida y del equilibrio en el cambio*”.⁴⁶

Restricción:

el control exige la existencia de restricciones que eviten comportamientos que lleguen a la inestabilidad explosiva y garanticen el acuerdo o la aceptación central.

Modelo en acción:

el comportamiento controlado en situaciones de cambio abierto da lugar a modelos irregulares (no convencionales).

4.6 El reconocimiento de la dinámica caótica y el papel a corto plazo que en consecuencia asume la planificación, no significan el olvido del largo plazo, sino un reconocimiento más realista de su naturaleza ambigua e incierta. Se apunta a las actividades de aprendizaje creativo necesarias para hacer frente con eficacia a esa ambigüedad e incertidumbre; a la necesidad de aplicar simultáneamente formas totalmente distintas de control y desarrollo para que la empresa u organización tenga éxito; a las tensiones e inestabilidad (o sea diferentes formas y atributos de la *conexión*) creativas que genera la necesidad enunciada en el párrafo anterior y al surgimiento de nuevas orientaciones estratégicas a largo plazo en situaciones de cambio abierto, que requiere la creación intencionada de un desorden limitado.

Pero quizá el meollo de la cuestión resida en la viabilidad de que la alta dirección esté dispuesta a considerar el desarrollo de nuevas perspectivas acerca del control y el diseño de alternativas no ortodoxas en el uso del poder, pues de otra manera es impensable el establecimiento de equipos autoestructuradores, el desarrollo de culturas múltiples, el planteamiento renovador de la reacción del sistema ante los retos del medio y la genuina asunción de riesgos.

Este escenario, aunque quizá tan poco probable como el de la “dictadura del proletariado” marxiana, pone de relieve la importancia de las *conexiones* y su tensión positiva, pues requiere una substancial mejora de la capacidad de aprendizaje en grupo, ya que cada uno de los cuales debiera conducirse con la autonomía del sistema vegetativo del organismo humano (caracterización que me parece la más adecuada para describir las rutinas vitales de la actividad diaria o el corto plazo de una organización), sin perder de vista que se halla inescindiblemente asociado al sistema volitivo (las estrategias para sobrevivir en el largo plazo y superar los cambios agresivos en el ambiente en el que se halla inmersa la organización).

⁴⁶ Refiriéndose al Fr. 12: “*Aguas distintas fluyen sobre los que entran en los mismos ríos. Se esparce y... se junta... se reúne y se separa... se acerca y se va.*”

5. “Todas las cosas acontecen según este logos”⁴⁷

Sentencia Heráclito:

“Una sola cosa es la sabiduría: conocer con juicio verdadero cómo todas las cosas son gobernadas a través de todas las cosas” (Fr.41).

Según Kirk et al. (p.296) esta afirmación es reveladora de la auténtica preocupación filosófica del autor, que “sustenta la creencia de que la vida misma del hombre está indisolublemente atada a todo lo que le rodea. La sabiduría... consiste en entender el Logos, la estructura análoga o elemento común de las cosas, incorporando el _____ o medida que garantiza que el cambio no produce una pluralidad disociada y caótica.”

La circunstancia de que a mi juicio exista un acierto parcial en esta interpretación, que por otra parte se ajusta perfectamente al título que elegí para este punto y al **Propósito** de este trabajo, no me deja de provocar dudas, fundamentalmente si recordamos que:

“Conviene saber que la guerra es común (a todas las cosas) y que la justicia es discordia y que todas las cosas sobrevienen por la discordia y la necesidad” (Fr.80).

y que, según Aristóteles (Et.Eudem. H 1, 1235 a 25):

“Heráclito censura al autor del verso ‘ojalá que la discordia desapareciera de entre los dioses y los hombres’, pues no habría escala musical sin notas altas y bajas, ni animales sin macho y hembra, que son opuestos”.

Si la guerra, lucha o discordia es una metáfora para expresar el dominio del cambio en el mundo, la reacción entre opuestos y su alternancia, queda claro que si “la discordia desapareciera” el último vencedor quedaría dueño del campo y destruido el mundo tal como lo conocemos.

Lo que no surge con la misma claridad es que nuestro “sabio” haya admitido:

“que ha de encontrarse aquí y allá una estabilidad transitoria en el campo de la batalla cósmica, con tal de que sea sólo transitoria y quede equilibrada por una situación equivalente en otra parte. Esta correspondencia no disminuye la validez de la dominación de la discordia (que, como para Anaximandro, procura una razón metafórica del cambio) sino que permite que el principio sea aplicado al mundo de nuestra experiencia, en el que todas las cosas deben, en última instancia, cambiar, pero algunas son, por el momento, evidentemente estables”.⁴⁸

Sospecho que se impone una cuestión fundamental: ¿Cuáles son las cosas “evidentemente estables”?

⁴⁷ Fr. 1.

⁴⁸ Kirk et al., o.c., p.283/284

6. Conclusiones [muy] provisionales

Sostengo, por el momento:

Que Heráclito puede ser visto como un precursor de la teoría general de sistemas.

Que todos los fenómenos sistematizados en dicha teoría se iluminan cuando son examinados a través del enfoque de nuestro “sabio”

Que la idea de “conexión” en Heráclito perfecciona la de “circuitos de interrelación” de los componentes de un sistema

Que tal perfeccionamiento se corporiza porque es el primero que comprende “*cómo lo divergente converge consigo mismo*” y “*el ensamblaje de tensiones opuestas*” en los sistemas (“como el del arco y de la lira”)

Que la idea del Logos (al menos como es interpretada por una aparente mayoría de especialistas de prestigio) es asimilable a la de “sistema del mundo”

Que la teoría de sistemas debiera enriquecerse con la aplicación de la idea de los tipos de conexión entre opuestos que estudian Kirk et al., sobre todo en sus enfoques de “largo plazo”

Que el criterio de “conexión” utilizado por Stacey tiene elementos análogos a los de la *conexión* heraclítica

Que “*Una sola cosa es la sabiduría: conocer con juicio verdadero cómo todas las cosas son gobernadas a través de todas las cosas*” (Fr.41)

Bibliografía

Beer, Stafford, *Cibernética y Administración*, México, , D.F., Cía. Editorial Continental, 1965.

Bernabé, Alberto, *De Tales a Demócrito*, Madrid, Alianza, 1988.

Colli, Giorgio, *Dopo Nietzsche*, Roma, Adelphi Edizioni, , 1974.

Colli, Giorgio, *El nacimiento de la filosofía*, Barcelona, Tusquets, 1977.

Dodds, E.R. *Los griegos y lo irracional*, Madrid, Alianza, 1989.

García Calvo, A. *Razón común*, Madrid, 1985.

Kirk et al., *Los filósofos presocráticos*, Gredos, Madrid, 1987, p.275.

Lefebvre, H. *Lógica formal, Lógica dialéctica*, Siglo XXI, Madrid, 1972.

Lorenz, Edward N. *La esencia del caos* Un campo de conocimiento que se ha convertido en parte importante del mundo que nos rodea, Debate, Madrid, 1995.

Martínez Marzoa, Felipe, *Historia de la Filosofía*, I, Madrid, Istmo, 1994.

Morgan, Gareth, *Imágenes de la organización*”, México, Alfaomega, 1998.

Morin, Edgar, *El Método I La naturaleza de la Naturaleza*, Madrid, Cátedra, 1999.

Morin, Edgar. *Introducción al pensamiento complejo*, Barcelona, Gedisa, 2001.

Platón, *Diálogos*, Madrid, Gredos, 1988, Tomo V.

Rescher, Nicholas, *The Strife of Systems An Essay on the Grounds and Implications of Philosophical Diversity*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, Pa., 1985.

Rodríguez Adrados, F. *Palabras e Ideas Estudios de filosofía griega*, Madrid, Ediciones Clásicas, 1992.

Stacey, Ralph D. *Complexity & Management Fad or radical challenge to systems thinking?*, London, Routledge, 2000;

Stacey, Ralph D. *Gestión del Caos*, Estrategias empresariales dinámicas para un mundo impredecible, Ediciones S, Barcelona, 1994 (a quienes interese leer la versión en inglés editada en USA: *Managing the Unknowable Strategic Boundaries between ORDER and CHAOS in organizations*, Jossey-Bass Publishers, 1992).

Stacey, Ralph D. *Strategic Management and Organisational Dynamics*, London, Pitman Publishing, 1993.

Zelen_, Jindrich, *Dialéctica y conocimiento*, Cátedra, Madrid, 1982.

APENDICE I

Sobre las dificultades de una juiciosa interpretación y traducción de los textos

Es problemático redactar un escrito sobre filosofía (¿metafilosófico?) sin correr el riesgo de que por la abundancia de citas no luzca como un ejercicio (gratuito) de erudición mal digerida.

Ocurre, no obstante, que son pocos los campos de actividad intelectual donde no haya habido alguien, por lo común un griego⁴⁹, que no haya dicho primero (y mejor) lo que pensamos.⁵⁰

Esto tampoco es descubrimiento mío. Nicholas Rescher, en su libro *The Strife of Systems An Essay on the Grounds and Implications of Philosophical Diversity*⁵¹, donde encara el análisis de las contradicciones características de la disciplina, comienza en su primer capítulo una larga colección de citas con la drástica sentencia que sigue:

⁴⁹ O en su defecto un alemán, citado por Ortega.

⁵⁰ Por lo general, en mi caso confusas intuiciones que cuesta definir con claridad (¿desvelar?).

⁵¹ University of Pittsburgh Press, Pittsburgh, Pa., 1985, Cap. I.

“No man knows, or ever will know, the truth about de Gods and about everything I speak of. Even if he should chance to speak the complete truth, yet he himself knows it not. But all may have their opinion.”

Xenophanes of Colophon (born ca. 565 B.C.).

Esta mención sirve por lo menos a dos fines⁵², el primero de ellos plantear el consabido problema de las interpretaciones y de las traducciones, que implica el peligro de errores graves de concepto; el segundo mostrar con un burdo ejemplo la posibilidad de forzar a favor de determinada posición esta diversidad de alternativas. En efecto, si admito que “Pero todos pueden tener su opinión” es una razonable versión del original en inglés “*But all may have their opinion*”, podría sostener, mi derecho a emitir opinión (¿doxa?). Pero la traducción (Jesús García Fernández) del mismo original griego clásico según C.S.Kirk et al.⁵³, es:

(Fr.34) “*Ningún hombre conoció ni conocerá nunca la verdad sobre los dioses y cuantas cosas digo; pues, aun cuando por azar resultara que dice la verdad completa, sin embargo, no lo sabe. Sobre todas las cosas [o sobre todos los hombres] no hay más que opinión*” (p.262),

Mientras en Alberto Bernabé se lee:

(Fr.34) “*Y es claro, ningún hombre lo ha visto, ni será / conocedor de la divinidad ni de cuanto digo sobre todas las cuestiones. / Pues incluso si lograrse el mayor éxito al expresar algo perfecto, / ni siquiera él lo sabría. Lo que a todos se nos alcanza es conjetura*” (p.111).

APENDICE II

Sobre el “caos” y sus distintas acepciones; relación con términos asociados

¿De qué hablamos cuando decimos “caos”?:

- ¿de completa falta de forma u organización sistemática?,
- ¿de ausencia de un cierto orden que debería estar presente?,
- ¿de aleatoriedad, sea del tipo que fuere?,
- ¿de la manera en que muchos sistemas desorganizados pueden organizarse espontáneamente, al modo en que una masa informe de líquido puede mediante enfriamiento solidificarse en un cristal exquisito?

Todas estas acepciones han estado o están aun en vigencia, pero, según explica Lorenz⁵⁴, más recientemente “se han bautizado nuevos tipos de caos”, entre los que aquí utilizamos aquél que se refiere a sistemas “cuyas variaciones *parecen aleatorias*

⁵² Merecería dedicarle tiempo a un estudio aparte de esta afirmación tan escéptica sobre el conocimiento humano.

⁵³ *Los filósofos presocráticos*, Madrid, Gredos, 2ª edición, 1987, p. 262.

⁵⁴ Edward N. Lorenz, *La esencia del caos Un campo de conocimiento que se ha convertido en parte importante del mundo que nos rodea*, Debate, Madrid, 1995.

pero no lo son” [una vez más Heráclito, Fr.123]. Ejemplos: caída de una roca desde una montaña, rompientes de las olas en una playa (p.2).⁵⁵

Debe advertirse que ciertos términos, muchas veces usados como sinónimos, no son técnicamente equivalentes: no linealidad, complejidad, fractalidad, aunque haya relación entre ellos, como enseguida veremos.

No linealidad (p.166-167)

Es simplemente un proceso no completamente lineal, entendiéndose por lineal aquél en el que si un cambio en cualquier variable en el momento inicial produce un cambio en un momento posterior, ese mismo cambio si es dos veces mayor al inicio provocará en el momento posterior también un cambio dos veces mayor. Gráficamente, si los valores de las variables se representan por puntos en el plano, todos quedarán sobre una línea recta.

Es obvio que cualquier sistema caótico debe ser no lineal, pero la no linealidad no asegura la existencia del caos (aunque en este trabajo con ella se aluda siempre a sistemas considerados caóticos).

Complejidad (p.169)

Aquí ocurre algo similar a lo anterior, pues así como los estudios sobre no linealidad suelen tratar sobre el caos, los que tienen que ver con la complejidad suelen tratar del caos y la dependencia sensible a los datos iniciales, pero por contraste hay comportamientos caóticos que no son consecuencia de la complejidad.

Fractalidad (p.172-183)

Se trata de conjuntos de dimensiones fraccionarias, por ejemplo un conjunto de cuadrados cuyo número llegue a ser 2^d , donde d no es un número entero: si $2^d = 3$, será $d = 1,586$. Muchos de los sistemas que encontramos en la naturaleza son fractales, término sugerido por Benoit Mandelbrot para describirlos. Casos de estos sistemas: los árboles con sus ramas y brotes, las costas, las montañas, en que los rasgos cada vez menores pueden ser cada vez más accidentados.

¿Qué tienen que ver los fractales con el caos? Los atractores extraños son fractales. ¿Qué son los atractores? El conjunto de estados de un sistema que se dan una y otra vez, cada vez más próximos entre sí (p.41). ¿Qué son los atractores extraños? Representaciones gráficas de atractores que muestran una extraña apariencia (por ejemplo: parecido a las alas de una mariposa, a olas del mar, raras formas geométricas).

⁵⁵ La definición técnica: “Caos. La propiedad que caracteriza un sistema dinámico en el cual la mayoría de las órbitas muestra dependencia sensible”.

Reseñas

Acerca de las dificultades de atención y la hiperactividad en los niños

Laura Llanos

Niños desatentos e hiperactivos. ADD / ADHD.

Reflexiones críticas a cerca del Trastorno por

Déficit de Atención con o sin Hiperactividad.

Beatriz Janin, O Frizzera, C. Heuser, M. C. Rojas, J. Tallis,

G. Untoiglich - 223 págs. - Ediciones N noveduc - 2004 - Argentina.

El libro que tengo el gusto de comentar cumple ya desde la elección de su título con el propósito que inspiró a su autora y del que diera cuenta en la introducción a la primera edición del mismo: ... “trata de los trastornos de atención e hiperactividad desde una mirada interdisciplinaria. Desarrolla reflexiones críticas sobre el diagnóstico y el tratamiento, con un enfoque psicoanalítico de estos temas, tomando aportes de la neurología y considerando la incidencia de lo familiar, lo escolar y lo social.”

Beatriz Janin expone la temática con la claridad que le brinda su trayectoria docente.

Toma en cuenta distintos desarrollos teóricos enriquecidos con cantidad de experiencias clínicas acerca de los fenómenos de desatención e impulsividad. Da cuenta que la siglas ADD / ADHD no son suficientes para abordar, tanto de manera teórica como clínicamente, una problemática tan compleja y que suele ser un motivo de consulta muy frecuente.

El libro está dirigido a profesionales de distintas áreas vinculadas a la salud psíquica de los niños: psicólogos, psiquiatras, psicopedagogos, pediatras, educadores, neurólogos, etc.

Es decir, que compete y compromete tanto al campo de la salud como al de la educación, en tanto hay en esta problemática un entrecruzamiento de ambos territorios.

Los problemas de desatención e hiperactividad revisten un enorme interés científico y clínico y, a su vez, tienen gran repercusión social. La autora parte de una fir-

me idea: “El ser humano es en relación con otros. Imposible de ser pensado en forma aislada, todo sujeto se va haciendo a sí mismo en un entorno y en un tiempo, armando una historia. La familia, fundamentalmente, pero también la escuela, son instituciones que inciden en esa constitución. Instituciones marcadas a su vez por la sociedad a la que pertenecen.”

B. Janin plantea que en nuestra época se asiste a una multiplicidad de diagnósticos y terapéuticas que retrotraen a una era biologista las posibilidades de cura, poniendo rótulos a las dificultades infantiles, a partir de la simple descripción de ciertos observables.

Afirma: “Con los niños el síndrome más extendido es el Déficit de Atención e Hiperactividad (ADD/ ADHD). Sin embargo, los niños desatentos e hiperactivos no pueden ser unificados en un diagnóstico único”.

También manifiesta su oposición a la idea que el diagnóstico puede ser realizado por padres y maestros, a partir de la administración de cuestionarios como ocurre actualmente.

“Es imposible realizar un diagnóstico rápido y sin tener en cuenta la producción del niño en las entrevistas”.

Constituye un acierto de la autora rescatar la mirada psicoanalítica sobre el tema. Desde sus comienzos, el psicoanálisis se interesa en la construcción de la atención y del dominio motriz. Sin embargo, hay poca bibliografía psicoanalítica que de cuenta de las patologías en esta área. Para ello se ha convocado a destacados profesionales que aportan sus propias visiones del tema y su experiencia en la clínica infantil.

En su organización el libro consta de ocho capítulos todos ellos de igual importancia.

En el primer capítulo B. Janin introduce el tema. Desde el comienzo asume una postura crítica y analítica, cuestionando la categoría de síndrome y analizando las implicancias del uso generalizado del DSM IV. Plantea las características de la psicopatología infantil psicoanalítica. Desarrolla los fundamentos del aprendizaje escolar y plantea algunas hipótesis acerca de por qué se diagnostica preferentemente así a los varones. Interesante pregunta que aborda la problemática del género y que nos invita a pensar desde lo imaginario social que modelo de niño/niña se mediatiza hoy.

En el segundo, investiga el tema de la atención, desde el psicoanálisis, planteando que hay distintos tipos de desatenciones así como diversos modos de atender. También plantea que en estos niños solemos encontrar un déficit en la constitución del proceso secundario y en el armado del narcisismo. Capítulo dinámico con ricos ejemplos clínicos y que rescata una teoría vigente pero que no es tenida en cuenta a la hora de diagnosticar y establecer tratamientos posibles.

En el tercero, desarrolla el tema de la hiperactividad como un efecto de conflictivas intrapsíquicas e intersubjetivas, ligándolo a la constitución del dominio motriz en la historia de todo sujeto.

En el cuarto, precisa el tipo de intervenciones psicoanalíticas que pueden ser realizadas con estos pacientes, dando ejemplos clínicos. Plantea la importancia del trabajo con los padres y las intervenciones estructurantes con estos niños. También hace referencia al lugar del docente en esta problemática y sus posibilidades de intervención.

En el capítulo quinto, G. Untoiglich habla sobre ese lugar de entrecruzamiento que se da entre el consultorio y la escuela, entre el psicoanalista y el maestro. Y desarrolla el tema de las posibilidades de integración de estos niños en la escuela común, sin borrar las diferencias subjetivas.

En el sexto, O. Frizzera y C. Heuser precisan el lugar de la escuela, claramente diferente al abordaje médico y rescatan el lugar de las preguntas, de las dudas, por sobre las certezas que encasillan y no dejan lugar al crecimiento.

En el séptimo, M. C. Rojas habla sobre la conflictiva familiar y social y los abordajes familiares, y sobre el efecto de descentramiento del propio deseo que una sociedad consumista promueve en los niños, o que llevaría a una dificultad para sostener el aprendizaje.

En el octavo, J. Tallis desarrolla, desde la neuropediatria, su enfoque sobre estos trastornos: la historia de esta patología, su evolución, las indicaciones y los efectos de la medicación y el tema del abordaje. Si bien para el autor es importante evaluar las funciones corticales superiores (atención y percepción), finalmente sostiene que el diagnóstico debe surgir de un trabajo interdisciplinario así como su terapéutica.

Vemos que el recorrido de estos capítulos trata de ofrecer una mirada amplia, abarcativa e interdisciplinaria de esta problemática tan compleja.

Libro rico, tan ameno como de rigor científico, compartido con otros profesionales y que lejos de ser reiterativo y/o contradictorio, nos invita a pensar al niño desatento e hiperactivo desde múltiples aristas: metapsicológicas, vinculares, sociales, educativas, neurológicas, entre otras.

Los problemas escolares son uno de los modos en los que un niño puede manifestar su sufrimiento.

Este libro toma posición cuestionando rótulos y profundizando las determinaciones de la desatención y la hiperactividad para rescatar la subjetividad de cada niño.

Muchas veces con el rechazo de la diferenciación de las estructuras psicopatoló-

gicas, con la reducción de unas a otras o con la excesiva generalización, se corre el riesgo de terminar en una amalgama, donde el discurso seductor descansa en realidad en la confusión y en la no contemplación del caso por caso.

Quien sea osado y esté dispuesto a transgredir las barreras de un pensamiento simplista, encontrará un libro de gran riqueza simbólica.

En fin, apretada síntesis que me gustaría concluir con una cita de B Janin en la que resuena un pensamiento de D. Winnicott y que muchos profesionales no deberíamos olvidar si del trabajo con niños se trata: “al niño se le proporciona un instrumento para ayudarlo a transponer su malestar vital, pero esa transposición sólo es posible a partir del momento en que el niño llega a sorprenderse a sí mismo”.

Dice B. Janin: “En tanto sujetos en estructuración, los niños no pueden ser encuadrados con las mismas categorías que utilizamos para los adultos. Por el contrario, suelen romper todos los cuadros”.

Sobre Metodología de la Investigación

Mariana Andrea Gabrinetti

**Metodología de la Investigación en Organizaciones, Mercado y Sociedad.
Epistemología y técnicas Veytes, Rut -
745 páginas - Editorial de las Ciencias - 2004 - Argentina.**

El libro de Rut Veytes recientemente publicado por Editorial de las Ciencias se constituye en un valioso aporte al campo de la investigación. En más de setecientas páginas trabajadas con inusual paciencia y agudeza la obra profundiza las distintas etapas de una investigación desde el momento epistémico de construcción del objeto de estudio, hasta la redacción del informe, pasando por cada una de los momentos que conforman el proceso de investigación. Cubre los aspectos epistemológicos, teóricos, metodológicos y técnicos que se presentan a la hora de enseñar, de aprender y de hacer investigación, desechando la opción metodológica *a priori* entre iniciar una investigación cualitativa o cuantitativa, y promoviendo el reflexionar sobre la elección de uno u otro enfoque en función del objeto de investigación o incluso de un aspecto del mismo.

El título, que incluye *organizaciones, mercado y sociedad* podría a primera vista parecer el de un trabajo muy ambicioso; sin embargo, por el producto que la autora alcanzó es evidente que cumple con un objetivo absolutamente viable, debido a la sistematización, notable rigurosidad y claridad con que cada aspecto es abordado, características que se erigen como una cualidad distintiva de esta publicación.

Se vislumbra al leer el libro un posicionamiento de la autora en la doble disciplina de alguien que es investigadora, que sabe de investigación, que conoce sobre metodología, sobre teoría, sobre el quehacer de la investigación y también sobre la práctica docente, el enseñar investigación. Hay en su recorrido una identificación de obstáculos, de problemáticas propias de la labor del investigador. Y hay también una identificación de las dificultades que se presentan al aprendiz de investigador y a su maestro, reflejada en la elaboración de recursos prácticos que el docente puede utilizar con estudiantes que están iniciándose en el conocimiento de las herramientas para llevar a cabo su propio trabajo de investigación.

Un profuso desarrollo de ejemplos cuidadosamente analizados atienden a las tres áreas a las que se refiere la obra y se convierten en una vía de acceso a la mejor comprensión de conceptos y a una clara ilustración de su aplicación.

A quien lee la obra en su totalidad le brinda la dimensión de los entramados y relaciones de los distintos aspectos que hacen al abordaje de la compleja realidad social que vivimos.

En tanto, la particular elaboración del índice posibilita la consulta de algún tema específico sin perder la dimensión de cómo dicho tema se vincula con las restantes etapas de un proceso de investigación.

Un punto a destacar es el aporte que conlleva al área de investigación comercial, de investigación de mercado. Se trata de una perspectiva holística, amplia, que no se concentra meramente en la descripción de las técnicas de investigación - que es con lo que en general las personas que trabajan en el área se encuentran- sino que a partir del sustento epistemológico genera un pensamiento crítico y reflexivo para utilizar la metodología.

Otro aporte para las personas que están haciendo investigación comercial o de organizaciones comerciales y sociales, es que la autora trabaja en nuestro contexto. En general, los libros disponibles para los estudiantes y profesionales que producen en este campo son libros escritos y traducidos en otros marcos sociales, económicos y culturales.

En este sentido, la obra va a permitir a las disciplinas jóvenes del área organizacional y comercial que se desarrollan en el ámbito académico de grado y de posgrado la posibilidad de contribuir a la construcción del conocimiento y a desarrollar competencias para tratar los problemas desde una perspectiva interdisciplinar, que es la que permite el desplazamiento *hacia y desde diferentes contextos de observación y de análisis*.

A los docentes facilita la transmisión sin reduccionismos de las discusiones científicas que sientan las bases de las decisiones metodológicas de todo proceso de investigación; a la vez que vehiculiza la transferencia de los aspectos implicados en la planificación, elaboración, desarrollo y comunicación de resultados de una investigación.

Para los investigadores experimentados el libro se erige en un valioso material de consulta ya que los temas son abordados con absoluta rigurosidad.

Resúmenes

Resúmenes

Abstracts

ARTICULOS

***El derecho a la salud en la
investigación biomédica internacional***
Julieta Arosteguy

En el presente artículo identifico tres cuestiones relevantes para la investigación biomédica realizada en los países en desarrollo: (1) la relevancia de la investigación para el país o la comunidad en la que ella se realiza, (2) el acceso de la comunidad a los resultados de la investigación, (3) las condiciones para asegurar la participación informada y sin coerciones de los sujetos de investigación.

Sostengo que la satisfacción de (3), asegurada mediante la imposición de un único estándar de tratamiento para los sujetos de investigación de todos los países no resulta suficiente para resolver las cuestiones de justicia distributiva internacional planteadas por (1) y (2).

Presento, entonces, una propuesta de acuerdos previos entre los países huéspedes y los financiadores de la investigación que contribuirá a reducir la brecha en el balance de cargas/beneficios que se encuentra a la base de los problemas identificados.

***Health rights in the framework of
international biomedical research***
Julieta Arosteguy

In this article I identify three relevant ethical issues involved in biomedical research in developing countries: (1) relevance of the research for the host country or community, (2) communities' access to the research results, (3) conditions for the subjects' free, un-cohered and informed participation in the research.

I argue that the satisfaction of (3) that is assured by the imposition of a unified standard of treatment for research subjects in all countries is not enough to solve the questions of distributive international justice posed by the failure to satisfy (1) and (2).

Thus, I put forward a proposal of prior agreements between the host countries and the research sponsors that will reduce the gap in the burden/benefit balance that is at the root of the problems identified.

*Las marcas más admiradas por los argentinos.
Fisonomía de un modelo de medición de la imagen de marcas en la Argentina. Período 1998-2004*

**Lic. Gonzalo D. Peña
Lic. Roberto Bacman**

La marca es un activo de la compañía. La medición sistemática de la imagen de la marca en el mercado es un requisito ineludible de una buena gestión.

Desde 1998, anualmente se publica en el Suplemento Económico del diario Clarín el ranking de las marcas más admiradas por los argentinos.

Una herramienta de consulta obligada para los profesionales de marketing, publicidad, comunicación e investigación de mercados.

El presente artículo es un documento elaborado por la Maestría de Investigación de Mercados, Medios y Opinión de la UCES para la asignatura Teorías de la Opinión Pública.

Su objetivo básico es desarrollar las características centrales del Modelo CEOP de Imagen de Marcas y analizar las distintas ediciones del estudio para el período 1998-2004.

*The most admired brands by Argentineans
Physiognomy of a brand image measurement model in Argentina.
Period 1998-2004*

**Lic. Gonzalo D. Peña
Lic. Roberto Bacman**

The brand is an asset of the company. The systematic measurement of the brand image in the market is an inescapable requirement of a good administration.

Since 1998, the Economic Supplement of Clarín newspaper publishes the ranking of the most admired brands by the Argentineans.

This is a fundamental consultation tool for the marketing, advertising, communication, and market research professionals.

This article is a document elaborated by the UCES Market Research, Media and Public Opinion Mastery.

Its basic objective is to develop the main characteristics of CEOP's Brand Image Model, and to analyse the different editions of the study for the 1998-2004 period.

Marketing Cultural y Responsabilidad Social Empresaria
Maximiliano Bongiovanni

Este artículo intenta mostrar un nuevo rol de las empresas en la sociedad. Bajo el concepto concepto de Responsabilidad Social de las empresas las compañías intentan mostrarse más cercanas a la sociedad. El autor propone que el marketing cultural puede ser un complemento para las acciones de RSE. El marketing cultural, entendido como un conjunto de herramientas de comunicación al servicio de la identidad de la empresa, se puede convertir en una excelente posibilidad de superar la comunicación estrictamente publicitaria.

Un problema de ética aplicada : la fertilización asistida a la luz de la ética convergente
Mabel Dellacqua

En función de la problemática de la infertilidad y a partir de la concepción de la salud como un estado de “bien-ser” de la que la salud reproductiva forma parte, la presente elaboración intenta abordar la cuestión de la fertilización asistida a través de la perspectiva de los niveles de reflexión ética: prerreflexión, reflexión moral, ética normativa, metaética, y ética descriptiva, en la que se denotará que en la fertilización asistida intervienen múltiples disciplinas, advirtiéndose la imperiosa necesidad de asumir decisiones “conjuntas y convergentes” en el plano de los principios éticos por las disciplinas involucradas en la loable tarea de ayudar a la naturaleza a concebir la descendencia. Mi trabajo consiste en observar el problema que

Cultural Marketing and corporate social responsibility
Maximiliano Bongiovanni

This article shows how companies, from a new role, try to come closer to society through actions under the concept of business' social responsibilities. The author suggests that cultural marketing might be a complement to C. S. R. actions. Cultural Marketing, understood as a set of communication tools available to the company's identity, can become/turn into an excellent opportunity to go beyond strictly-advertising communication.

A problem of applied ethics: the assisted fertilization by the light of the convergent ethics
Mabel Dellacqua

In function of the problem of infertility and starting from the conception of the Health like a state of “to well-be” of which the reproductive health forms part, the present paper tries to approach the question of the assisted fertilization through the perspective of the levels of ethical reflection: pre-reflection, moral reflection, normative ethics, metaethics, and descriptive ethics, in which they will be denoted that in assisted fertilization multiple disciplines intervene, being noticed the imperious necessity to assume combined and convergent” decisions in the plane of the ethical principles for the disciplines involved in the praiseworthy task of helping to the nature to conceive the descendant. It

plantea la fertilización asistida con la lente de una “ética convergente”, argumentando a partir de la aceptación de la conflictividad, aspirando a optimizar la razón, porque optimizar la razón es minimizar el conflicto.

consists on looking at the problem that outlines the assisted fertilization with the lens of a “convergent ethics”, arguing the acceptance of the conflict, aspiring to optimize the reason, because to optimize the reason is to minimize the conflict.

Periodismo y tecnologías de género en la revista La Nota- 1915-18

Tania Diz

En los años ‘20, la ciudad de Buenos Aires se hallaba en pleno proceso de modernización. Entre los numerosos cambios de la década, me interesa puntualizar el desarrollo masivo de la prensa. En las revistas de divulgación general se publicaban columnas que tenían por referente y por destinataria a las mujeres. La revista La Nota (1916-1922) no es una excepción. En este artículo he analizado los artículos y columnas que se publicaban ya que son un buen ejemplo de los efectos semióticos de lo que Teresa de Lauretis denomina como tecnologías del género. La revista muestra la tensión entre los discursos hegemónicos que imponían un modelo determinado de mujer y aquellos otros discursos que se resistían, discutían o los parodiaban.

Journalism and genre technologies in the magazine La Nota 1915 - 18

Tania Diz

In the 20^s, the city of Buenos Aires was under a modernization process. Among the numerous changes of the decade, I’m interested in emphasizing the massive development of the press. Magazines of large circulation published columns referring and addressing women. The magazine La Nota (1916-1922) is not an exception. In this article I analyze articles and columns that were published since they are a good example of the semiotics effects that Teresa de Lauretis names technologies of the gender. The magazine shows the tension between the hegemonic speeches that imposed a determined model of woman and those other speeches that opposed or argued them.

Estrategias de generación de valor
Misión posible: Crear valor
Obdulio Durán

El autor sostiene que los modelos mentales tienen una importancia decisiva en la performance de las empresas. Por lo tanto, se considera el resultado contable como el indicador por excelencia, simplemente porque no se advierte la importancia de la generación de valor. En consecuencia, no se mide la generación de valor y consecuentemente, se desatiende a los generadores de valor, que no son como vulgarmente se cree, la cuantía de los recursos y la sofisticación de los sistemas técnicos con los que se cuenta.

Los generadores básicos radican en la gente, en su orgullo y en el compromiso que detentan. Son la satisfacción y lealtad de los clientes, la productividad de los factores y la gerencia del conocimiento. Optimizar la performance de estos factores no requiere de otros recursos que la comprensión del fenómeno por parte de la dirección y el conocimiento de cómo implementar el proceso y los esfuerzos invertidos en el área.

Una vez expuesto el punto central de la propuesta, el autor se dedica a exponer su visión del proceso de generación de valor, descansando el énfasis en el proceso de selección de negocios, adicionando al típico planteo de análisis de atractivo del sector y posesión de habilidades requeridas, el de concordancia con la visión. Nuevamente queda sobre el tapete, el viejo tema de teoría en uso versus teoría expuesta, pero así se arriba a la comprensión de los costos ocultos del mantenimiento de esta falta de sinceridad y de los perjuicios que causa a la visión compartida. Cada sección finaliza con conclusiones que sintetizan las respectivas ideas fuerza.

Mission possible.
To create value
Obdulio Durán

The author thinks that mental models have decisive importance to the performance of companies. Therefore, accounting results are considered as the most meaningful indicator, just because the importance of value generation is overlooked. As a consequence, value generation is not measured and poor - if any - attention is given to value generators which are not, as it is generally believed, the amount of resources and the sophistication of technical systems available.

Basic generators belong with people, with its pride and the compromise they sport. They are the satisfaction and loyalty of customers, factor productivity and knowledge management. To optimize the performance of these factor requires no other resources than management understanding of this phenomenon, and knowledge enough to implement the process; all efforts made in this area show the highest economical revenue.

Having developed the focal concept of his proposal, the author proceeds to showing his vision of the value generation process, emphasizing the process of business selection, adding to the typical statements on analysis of the sector attractive and ownership of required abilities, the concept of agreement with the Vision. The old dilemma between used theory vs exposed theory is once again at stakes, but in this way the understanding of the hidden costs of maintaining this lack of truthness, and the shortcomings produced to the shared Vision, is attained. Each part ends with conclusions that synthesize the respective power ideas.

Republica Popular China: Nuevo integrante de la OMC
Marisa Marassi

El artículo tiene por objetivo mostrar los esfuerzos realizados por la República Popular China conjuntamente con la Organización Mundial de Comercio, a efectos de lograr su ingreso. Para ello, se debió comenzar con los acuerdos comerciales bilaterales con países miembro de la O.M.C. interesados, pasando por un gran número de reuniones de negociación, hasta finalmente llegar a la firma del "Protocolo de Adhesión de China"

La República Popular China ha sido un importante participante de la economía mundial, colocándose entre los principales exportadores e importadores de todo el mundo, conjuntamente con excelentes tasas de crecimiento económico. Por lo tanto, el hecho de no formar parte de la O.M.C., limitaba sus posibilidades de expansión comercial.

China siempre ha tenido muy claro su objetivo, por lo tanto orientó todas sus fuerzas hacia el logro del mismo, realizando para ello los ajustes que necesitaba su sistema económico como por ejemplo realizar ciertas concesiones como, reducciones arancelarias y no arancelarias, firmar acuerdos específicos, especial tratamiento al tema de subsidios y modificaciones en el área de servicios sobre todo en el sistema bancario. Estas transformaciones no han finalizado para China, pero por ahora se encuentra transitando el camino correcto.

People's Republic of China: World trade organization's new member.
Marisa Marassi

This article shows the efforts made by China to be part of this organization. In order to do that, China had to keep bilateral trade agreements with World Trade Organization's countries members, by means of negotiation meetings and, finally, with the signature of the draft decision "Accession of the People's Republic of China".

This country has been an important member of the worldwide economy, being one of the main exporter and importer countries, together with excellent rates of economic growth. Therefore, the fact of being outside of the World Trade Organization limited its possibilities of commercial expansion.

China has always had a clear target, therefore this country concentrated all forces to achieve it, doing all kind of economic adjustments such as tariff reductions, modifications in of banking services, in of subsidies, etc. This transformation have not finished yet, but for the time being China is running in the right way.

La solidaridad y la creatividad como antídotos

Carlos M. Martínez Bouquet

Durante milenios la especie humana se dirigió sistemáticamente hacia niveles de mayor abstracción, lo que trajo grandes beneficios culturales: el pensamiento conceptual, la reflexión, las ciencias, la concentración del poder – disponible así para obras de envergadura -, las organizaciones nacionales, la conciencia de ser individuos. Instrumento clave que mantuvo este desarrollo fue la escena sometedor / sometido, omnipresente en las relaciones interpersonales y en el mundo interno. Muchas crueldades fueron valores en pos de la heroica “saga del discurso”. Hace aproximadamente cien años se agotaron los beneficios de seguir esa ruta. Sin embargo, la inercia continúa y la vieja dirección sigue siendo todavía sostenida por un anacrónico modo de mirar el mundo y sostener viejos valores. Hecho el diagnóstico, se proponen caminos para, sobre la base de lo conquistado en milenios, marchar hacia una cultura de integración, humana y espiritual, donde solidaridad, respeto por las vocaciones, facilitación de la creatividad, sean derechos humanos.

Por qué es necesario la sinergia entre el campo de la tasación inmobiliaria y la contabilidad?

Aurora M^a Rodríguez Rodríguez

Las disquisiciones más importantes en cuanto a valoración del patrimonio empresarial que han habido durante el siglo XX y que aún subsisten en la actualidad, han versado sobre la dialéctica entre el coste histórico, versus, otros criterios alternativos. Este trabajo trata de estudiar

Solidarity and creativity as antidote

Carlos M. Martinez Bouquet

Along milleniums the human species systematically went towards levels of greater abstraction. This brought large cultural benefits: conceptual thinking, reflection, science, concentration of power- which then were available for works of major importance- like national organizations and people being conscious of their own individuality. The clue instrument which sustained this development was the scene "overpower/submit" always present in the heroic "Saga of discourse". Approximately a hundred years ago the benefits of following that road were exhausted. However, inertia continues and the old direction still is maintained by an anachronical way of looking at the world and supporting old values. The diagnose being made, roads are proposed on the basis of what has been conquered in milleniums, to march towards an integrating culture, human and spiritual, where solidarity, respect for peoples' vocation, and facilitating creativity are to be human rights.

Why is it necessary the tie between real estate valuation and accounting?

Aurora M^a Rodríguez Rodríguez

The most important studies of the valuation of business assets that were undertaken in the 20th Century and that still survive today addressed the dialectics of the historical cost versus other criteria. This work aims to study the evolution of accounting opinion regarding the reflections on the question of valuation and its

la evolución en el pensamiento contable en torno a las reflexiones en materia valorativa y su seguimiento en la normalización contable. Fruto de este análisis, se presenta cómo, cuándo y por qué surge el criterio del valor razonable y su forma de representación en la Contabilidad. Uno de los elementos que pueden ser valorados al criterio del valor razonable son las propiedades inmobiliarias, según establece las normas internacionales de contabilidad emitidas por el International Accounting Standards Board, futuro marco regulador a incorporar, entre otros, por los países de la Unión Europea, fruto del proceso de armonización internacional en que nos encontramos inmersos.

No obstante, las normas internacionales contables encomiendan la valoración de las propiedades inmobiliarias a través de unos determinados métodos. Para su concreción, se remiten a las normas internacionales de valoración, lo cual demuestra la necesaria armonía entre la normalización contable y de valoración. El trabajo pretende constituir una reflexión sobre la necesidad de simbiosis entre el campo de la tasación inmobiliaria y la normalización contable al objeto de aprovechar los efectos sinérgicos, analizándose los problemas que presentaría en España.

***Para releer a Heráclito:
acerca de las "conexiones"***
Miguel O. Socas

Se intenta confirmar una intuición, en el estricto significado filosófico del vocablo: que la idea de "conexión" en Heráclito es precursora del concepto "circuit-

follow-up in the setting of accounting standards. As a result of that analysis, this work sets out the how, when and why of the appearance of the criterion for fair value and its form of revelation in the Accounts. One of the elements that can be valued using the fair value criteria is real estate property, as established by the international accounting regulations issued by the International Accounting Standards Board, a future regulating framework to be implemented by the countries of the European Union, and others, as a result of the process of international harmonization that is taking place.

However, the international accounting standards rely on determined methods for the valuation of real estate assets. The international valuation standards are referred to in defining those methods, which demonstrates the necessary harmony between the establishment of norms for accounting and for valuation. This work attempts to offer some insight into the need for symbiosis between the field of real estate asset valuation and setting accounting norms in order to exploit the synergetic effects, by analyzing the problems that would arise in the case of Spain.

***To read Heraclitus once again:
About "connections"***
Miguel O. Socas

This paper aims at confirming an intuition, in the strictest meaning of the word within the realm of philosophy. We posit that, in Heraclitus, the notion

tos de interrelación" de los más recientes desarrollos en teoría de la organización. A partir del pensamiento sistémico como marco teórico, se estudian las ideas de estructura y Logos, por su relevancia dentro de las doctrinas de Heráclito, proponiendo analizar la identidad "Logos Sistema del mundo" y los aspectos más importantes a tal fin, como la unidad y las tensiones de los opuestos. Tras una detenida revisión de las interpretaciones de los circuitos de interrelación y los cuestionamientos de R.D. Stacey, se examinan los pares de opuestos estabilidad-inestabilidad y predecible-impredecible, así como la discordia como metáfora del cambio, para llegar a las conclusiones (muy) provisionales que ratificarían la visión de Heráclito como precursor de la teoría general de sistemas.

of "connection" may be understood as a forerunner of the "inter-relation circuits" resulting from the latest developments in the field of organizational theory. Starting from a framework based on systemic thought, we examine the significant role played by structure and Logos in Heraclitean doctrine; our proposal leads to an analysis of the identity "Logos World System" together with a number of relevant, related issues such as unity and tensions among opposites. After thoroughly revisiting the interpretation of interrelated circuits and of R. Stacey's proposals, we analyze the opposition between stability-instability and predictable-unpredictable, including discord as a metaphor for change in order to reach provisional conclusions that might bear out the fact that Heraclitus' conceptualizations lie at the base of the general theory of systems.

Sobre los Autores

Julieta Arosteguy es alumna avanzada de la carrera de Filosofía de la Universidad de Buenos Aires. Actualmente está preparando su tesis de licenciatura en los problemas relacionados con la ética de la investigación. Se ha desempeñado como docente de Metafísica (FFyLL, UBA) y ha participado en numerosos proyectos de investigación en las áreas de Bioética, Metafísica y Filosofía de la Mente. **E-mail: flaceis_pinclifa@yahoo.com.ar**

Roberto Bacman: Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Desde el año 1998 es Director de la Maestría en Investigación de Mercados, Medios y Opinión Pública de UCES. Ha dictado clases en la Universidad del Salvador USAL(1976– 1986), en la Universidad Católica de La Plata (1980 – 1982) y en la Universidad de Buenos Aires (1980 – 1981). Ha desarrollado una amplia experiencia profesional en Investigación de Mercados; desde el 1999 es Director Ejecutivo de la División Opinión Pública y División Media Research del CEOP / Global Market Research Argentina y Uruguay. Es autor del libro Estadística Aplicada al Terreno de las Ciencias de la Conducta (Ediciones Previas, USAL, 1978) y ha publicado artículos para distintos periódicos nacionales e internacionales. Actualmente es Presidente de la Cámara de Empresas de Investigación de Mercado (CEIM).

Maximiliano Bongiovanni es Licenciado en Comunicación Social egresado de la Universidad Austral. Obtuvo su Maestría en Comunicación Institucional en UCES. Se desempeña como Profesor Adjunto de la Cátedra de Teoría y Práctica de la Comunicación Social II y en la de Comunicación Corporativa de la carrera de Comunicación Social de UCES. Es Profesor Adjunto de Gerencia y Marketing Cultural y Turístico del Instituto de Altos Estudios del Centro Konex. También fue docente Adjunto en la materia Comunicaciones Mediáticas y Nuevas Tecnologías en el Master de Comercio Electrónico de la Universidad de Palermo. **E-mail: mpbongio@yahoo.com.**

Mabel Dellacqua es abogada y escribana, egresada de la UBA. Docente desde 1982, con Carrera Docente en la UBA. Ejerce la docencia en el cargo de Profesora Regular Adjunta por Concurso en la Asignatura Derecho Civil Parte General. Profesora en el Centro Universitario Devoto. Cursó seminarios y actualizaciones vinculados al área de Derecho Privado en el Departamento de Posgrado de la UBA. Mediadora egresada de la Escuela Argentina de Mediación. Doctorando en Derecho Privado en UCES. Publicó artículos como “Crisis familiares...Un nuevo camino” en el Tribuno, periódico de Lomas de Zamora 1992; “El Derecho de la Reproducción”, Revista Colegio Público Abogados, Junio 1998; Apoyo y Conformidad a la obra de recopilación - Diges-

to - Asociación Docentes Facultad de Derecho UBA, en carácter de miembro de la Comisión Directiva; “La problemática de la esterilización....” Derecho a la identidad personal....un crisol de los derechos” Capítulos III y V, Colección de Análisis Jurisprudencial, Julio Rivera, La Ley 2003.

E-mail: mabeldellacqua@interar.com.ar

Tania Diz es Licenciada y Profesora en Letras de la Universidad Nacional de Rosario (UNR). Docente de ISCEA, UBAY UCES. Investigadora en el IIEGE (Instituto Interdisciplinario de Estudios de Género) – UBA. Ha participado en proyectos de investigación y ha obtenido becas de investigación en diversas oportunidades. Entre sus publicaciones se encuentran: *Sobre cuerpos, ironías y otros decires: Feminidades de Alfonsina Storni*, en Stecher, L.- Cisterna Jara, N. América Latina y el mundo, exploraciones en torno a identidades, discursos y genealogías, Universidad de Chile, 2004, *Tonos ocrecen la escritura poética de Alfonsina Storni*, Rev. Escuela de Letras, UNR, 2003. **E-mail: Tania@netizen.com.ar**

Obdulio Durán: Curso estudios de Contador Público y Licenciatura de Administración en la Universidad de Buenos Aires. Doctorado en Administración en la Universidad Católica de La Plata. Especialización Docente en Ciencias Empresariales y Sociales, en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Investigador Operativo en la Escuela de Investigación Operativa del Ministerio de Defensa de la Nación Argentina. Ha sido diplomado en el Seminario Internacional IV de Planeamiento Estratégico y en el Seminario de Estrategia Competitiva, de la Universidad de Deusto, Bilbao y en Strategic Management, University of Pennsylvania. Ha desarrollado el BNP Asset Management, dictado en la Universidad Católica Argentina. Ha participado en Congresos Nacionales e Internacionales de Ciencias Económicas, cuya recopilación ha sido editada por Editorial Distal, En Busca de la Competitividad, Buenos Aires, 1999. Sus trabajos han sido publicados por revistas especializadas y científicas. Ha sido profesor en la Universidad de Buenos Aires y en la Universidad de Belgrano. Es Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales y Profesor Invitado de otras universidades. Se desempeña como miembro del Comité de Pares, en la Comisión Nacional de Evaluación Universitaria y como Evaluador de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación de la Nación Argentina. Ex Secretario de Administración del Ministerio de Salud de la Nación. Gerente General de EMSA S.A. Miembro del Grupo FABA. **E-mail: oduran@aam-ar.com**.

Marisa Marassi se graduó como Licenciada en Economía en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Master en Negocios Internacionales realizado en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES). Se desempeñó como docente universitaria de las materias Macroeconomía y Política Económica de la Universidad de Buenos Aires (UBA), correspondiente a la cátedra del Dr. Ricardo Ferrucci y Economía Política de la Universidad de Lomas de Zamora, de la cátedra del Dr. Pérez Enry. Participó como expositora de cursos de economía y comercio exterior en Capital Federal, provincias de Neuquén y Entre Ríos organizados por la Federación Argentina de

Consejos Profesionales de Ciencias Económica y el Colegio de Graduados. Realizó una publicación en la Revista Científica de la UCES de la tesis del Master en Negocios Internacionales (DEMOSTRACION DE LA PRACTICA COMERCIAL DESLEAL ANTE EL EFECTO DE UNA DEVALUACION). Asistió a seminarios y congresos especialmente de índole económica y de comercio exterior dictados en Bruselas –Bélgica-, Distrito Federal –México-, Ciudad de Guatemala, así como en Capital Federal, en el interior del país. Realizó viajes por temas de negociación internacional a Ginebra-Suiza, Montevideo-Uruguay, Río de Janeiro-Brasil, y efectuó verificaciones por temas de dumping a empresas productoras de San Pablo, Minas Gerais- Brasil. Trabajó en diversas áreas del MINISTERIO DE ECONOMIA, en las que ha realizado diversos trabajos de investigación de comercio exterior. Actualmente se desempeña como Coordinadora General de la Dirección de Competencia Desleal de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

E-Mail: mmaras@secind.mecon.gov.ar

Carlos Martínez-Bouquet es Médico por la UBA y Psicoanalista por la APA. Es además psicodramatista, analista bioenergético y psicoterapeuta transpersonal. Ha contribuido a la introducción en la Argentina del Psicodrama, el Análisis Bioenergético, el Budismo Vajrayana, la Psicología Transpersonal y la Nueva Tanatología. Es docente universitario, y dicta cursos en el país y en el extranjero. Escribe, dicta conferencias, coordina talleres, participa en mesas redondas y congresos, dicta seminarios, realiza investigaciones. Propuso la Teoría de la Escena, para la comprensión de los fenómenos dramáticos. Y una Teoría de la Creación, que se basa en la Teoría de la Escena. Ha propuesto (y aplicado) la metodología dramática para la investigación científica. Fundador y Presidente de la Fundación Martínez-Bouquet. Director de Aluminé-Universidad del Hombre y de UNIPAZ Argentina, Red para una Cultura de Paz. Es autor y co-autor de varios libros: “Psicodrama psicoanalítico en grupos”, “Fundamentos para una teoría del psicodrama”, “Psicodrama, cuándo y porqué dramatizar”, “Teoría de la Escena”, “Reflexiones sobre el Proceso Creador”, “Crear, Creación, Creatividad”, “Los Señores del Destino”, etc. y de numerosos artículos.

E-mail: martinezbouquet@arnet.com.ar

Gonzalo Diego Peña: Técnico en Marketing por la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), Licenciado en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires (UBA) y realizó un Master en Investigación de Opinión Pública en la Fundación Banco Patricios. Actualmente es Secretario Académico en la Maestría en Investigación de Mercados, Medios y Opinión Pública de UCES, de la cual es Profesor desde el año 2000. Es docente de la Universidad Católica Argentina desde el año 2002 y fue ayudante entre el 1994 y el 1995 en la Cátedra de Políticas Públicas de la Licenciatura en Ciencia Política (UBA). En la actualidad es Director de Proyectos de la Consultora CEOP / Global Market Research. Desde el año 2000 es columnista en ASA Retail (Publicación mensual del sector supermercadista).

E-mail: gpena@leop.com.ar

Aurora María Rodríguez Rodríguez es Profesora del Departamento de Econo-

mía Financiera y Contabilidad de la Universidad de las Palmas. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Ha publicado diversos trabajos de investigación y de docencia (comunicaciones, ponencias, artículos y libros) en materia de Fiscalidad, Contabilidad Financiera y Análisis Económico-financiero de las empresas españolas. Ha impartido docencia en las asignaturas de Contabilidad Financiera y Contabilidad General y Analítica I en la Licenciatura y Diplomatura de Ciencias Empresariales de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. **E-mail: arodriguez@defc.ulpgc.es**

Miguel O. Socas es Contador Público Nacional, Licenciado en Ingeniería de Sistemas por la U.B.A. y Master en Ciencias de la Computación, orientación Inteligencia Artificial por la Universidad CAECE. Ha tomado cursos de la carrera de Diseño de Sistemas, San Diego State University, U.S.A. y de la Licenciatura en Filosofía de la Universidad de Salamanca, España. Es Profesor Titular del Seminario de Políticas Fiscal y Financiera, Licenciatura en Economía, y de Realidad Económica Argentina, Licenciatura en Administración y de la carrera de Contador Público en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales UCES. Dicta "Management de los Sistemas de Información y Control en contextos caóticos (teoría del caos)" en el posgrado en Management Estratégico de la Universidad Empresarial Siglo 21, Córdoba, y "Teoría del Caos aplicada al Management" en el Programa para Graduados en Management de la Escuela de Negocios de la Cámara Argentina de Comercio. **mercon@uolsinectis.com.ar**

Reglas para enviar colaboraciones

Las reglas para mandar colaboraciones a la Revista Científica de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) son:

Los artículos deben estar en castellano, portugués o inglés, en procesador de texto Microsoft Word 7.0 o 2001. **Los gráficos e imágenes deberán enviarse escaneados en formato tiff, jpg o eps.**

El artículo se debe enviar a:
Departamento de Investigaciones de UCES
Paraguay 1401, Piso 9.
(C1061ABA) Capital
o por correo electrónico a: **mgiglesias@uces.edu.ar**

El teléfono del Departamento de Investigaciones es: 4815-3290, Internos 686/687. Para cualquier duda pueden preguntar por la Lic. Gabriela Iglesias.

Si el envío se efectúa en un diskette, éste debe estar limpio de todo archivo que no sea el del artículo con los siguientes datos en la etiqueta: nombre y apellido del autor, nombre del trabajo, nombre del archivo y programa utilizado; dos copias impresas a doble espacio o espacio y medio en tamaño carta o A4.

Los artículos no deben exceder las 10.000 palabras y los comentarios bibliográficos las 1.000.

Hay que incluir un resumen del trabajo de no más de 150 palabras en castellano e inglés y un currículum de no más de 150 palabras del autor. El resumen y el currículum deben estar en archivos separados.

Las notas deben insertarse como notas al pie. No se admiten notas al final del documento. La numeración debe ser la numeración automática del procesador de textos.

La cita de obras seguirá el siguiente orden: **apellido y nombre del autor;**

título de la obra en *bastardilla*; lugar de publicación; nombre de la editorial; fecha de publicación; volumen, tomo, etc.; numeración de la página o páginas citadas.

La cita de artículos de revistas seguirá este orden: **nombre y apellido del autor; título del artículo entre comillas; nombre de la revista en *bastardilla*; volumen de la revista; año entre paréntesis; numeración de las páginas del artículo: numeración de las páginas citadas.**

Los trabajos deben ser inéditos.