

REVISTA
CIENCIA
Y
TÉCNICA

Año 4
Número 1

Título: Analizando la recepción de medios: reflexiones en relación a la aplicación de la metodología cualitativa y presentación de un caso de investigación reciente

Title: Analyzing media reception: thoughts on the application of qualitative methodology and presentation of a recent research case

Prof. Alejandra Martínez¹

Resumen

Este escrito recorre algunas de las teorías de la recepción de medios más difundidas académicamente poniendo énfasis en las metodologías de la investigación utilizadas por sus autores. Además, y a modo de ejemplo, muestra datos obtenidos a partir de un trabajo de investigación desarrollado por la autora entre 2006 y 2007. El objetivo central de dicho trabajo fue analizar la manera en que niñas y niños de la ciudad de Córdoba, de entre 8 y 9 años, que provienen de condiciones objetivas de existencia diversas, construyen discurso en torno a las normas de género en instancia de recepción de un film infantil.

Abstract

This paper tackles some of the most popular media reception theories emphasizing the methodologies used by their authors. Besides, and as an example, the article shows data obtained from a research work developed by the author between 2006 and 2007. This research's main objective was to analyze how girls and boys from the city of Córdoba (Argentina) of ages between 8 and 9, which belong to different socioeconomic levels, build discourse around gender norms while watching a children's movie.

Palabras clave: recepción de medios, metodología cualitativa, films infantiles

Key words: media reception, qualitative research, children's movies

I – Introducción²

Analizar los discursos que se producen en recepción implica entender a los espectadores de los medios como sujetos activos que *usan* los contenidos periodísticos, de entretenimiento, o de otro tipo, con el fin de confrontarlos generando una ruptura, o bien aceptarlos como válidos, apropiárselos y reproducirlos.

¹ Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires, Magister en Sociología (CEA-UNC) y Lic. en Publicidad (UEs21). Actualmente se desempeña como becaria Postdoctoral de CONICET y es profesora de la materia *Sociología de los medios de comunicación* en la UEs21.

² Este escrito fue desarrollado como una reflexión inicial al capítulo que luego se publicaría en el libro *Investigación Cualitativa en Ciencias Sociales: temas, problemas y aplicaciones*. Aldo Merlino (coord.) (2009) Buenos Aires: Cengage Learning

La idea de que los discursos mediáticos se imponen a un conjunto de sujetos que los reciben pasivamente y que, a la vez, ven sus acciones afectadas por los medios, ha pasado a ser actualmente una visión perimida en el contexto de los avances que ha tenido la investigación en comunicación en el terreno de la recepción. Según Dayan, los receptores “buscan construir de forma activa el sentido de las emisiones o de los programas” (1997:18).

En este escrito pondremos en discusión algunos de los trabajos que se han realizado en relación con los estudios de recepción de medios, intentando identificar aspectos positivos y negativos de los diferentes métodos y técnicas de investigación que se han aplicado. Tomaremos algunos de los estudiosos más renombrados de Europa y Estados Unidos así como casos específicos de estudios realizados en Latinoamérica.

Para ejemplificar un caso de investigación reciente, en el que aplicamos la metodología cualitativa de investigación en recepción, mostraremos datos obtenidos en un estudio cuyo objetivo principal fue analizar el modo en que niños y niñas, de entre 8 y 9 años de edad, provenientes de diversas condiciones objetivas de existencia, producen discurso en torno a sus representaciones de las normas de género. Entendemos a las normas de género (Tomasini, 2004; Mayobre, 2004) como regulaciones sociales que marcan pautas de comportamiento válidas y legítimas tanto para varones como para mujeres y que suelen estructurarse por oposición: es decir, como una manera de definición del género que implica suprimir los aspectos femeninos en los varones y los masculinos en las mujeres.

El estudio se realizó en el contexto de recepción de films animados infantiles. Para este escrito tomaremos el caso de un grupo de niños y niñas provenientes de uno de los sectores más pobres de la ciudad de Córdoba, y veremos cómo, en sus discursos, tienden a rescatar y reproducir (y valorar positivamente) aquellos aspectos presentados en los contenidos mediáticos que están relacionados con la violencia.

II – Experiencias de investigación en comunicación: los trabajos en recepción

Entre las propuestas que lograron mayor trascendencia entre los estudios de la recepción de medios se encuentra la teoría de *Usos y Gratificaciones*. Esta hipótesis, que presentaron durante los años '40 en Estados Unidos Katz, Blumner, Gurevitch y Rosenberg, entre otros estudiosos de la Mass Communication Research, incorporaba nuevas significaciones al vínculo medios-audiencia, y comenzaba a restar importancia a las concepciones que otorgaban un enorme poder persuasivo del emisor. La concepción de la “aguja hipodérmica” o “bala mágica”, que había sido el paradigma dominante hasta el momento, empezaba a cuestionarse. Usos y Gratificaciones entendía al receptor como un sujeto activo quien, dado un determinado contexto de exposición, hacía *uso* de los contenidos mediáticos en forma voluntaria y selectiva con el objeto de satisfacer necesidades psicológicas, cognitivas, de diversión, entre otras.

Los autores involucrados en la hipótesis de Usos y Gratificaciones no consideraban que los contenidos difundidos por los medios funcionaran como una “aguja hipodérmica”, no ubicaban al receptor en un rol pasivo, limitándose a recibir lo que los medios de comunicación tuvieran para imponerles, sino que lo entendían como un sujeto activo, selectivo y al tanto de sus necesidades en el proceso comunicativo.

El abordaje metodológico que proponían estos autores nacía del concepto de que los receptores podían identificar sus motivaciones y necesidades al consumir mensajes mediáticos, y que tenían la capacidad de transmitírselas al investigador. Desde tal posición, quienes sostenían la hipótesis de usos y gratificaciones llevaron a cabo una gran cantidad de estudios sobre audiencias recabando datos (a través de cuestionarios)

que hablaban sobre las percepciones de los sujetos receptores sobre las necesidades que el uso de los contenidos mediáticos satisfaría.

Una crítica recurrente que se les hizo a los investigadores que se ubicaron en esta línea, y con la cual coincidimos, fue que las conclusiones que se extraían aplicando esta propuesta, teórica y metodológica, eran de corte meramente descriptivo y de pobre valor explicativo. Destacamos, sin embargo, la importancia que tuvo la teoría de usos y Gratificaciones para dar luz sobre la importancia del espacio del receptor en el contexto del estudio de los medios masivos. La teoría mencionada fue uno de los primeros esfuerzos serios que se hicieron con el objetivo de analizar las prácticas y representaciones de los espectadores.

En el marco de los estudios críticos sobre las audiencias, un referente importantísimo fue el Centro de Estudios Culturales Contemporáneos de la Universidad de Birmingham. David Morley (1980) fue uno de sus mayores representantes y quien se ocupó de desarrollar, en los años '70, el conocido trabajo de investigación sobre las audiencias del programa *Nationwide*.

La utilización del método cualitativo, a través de la técnica de grupo de enfoque, le dio la posibilidad a Morley de generar una teoría respecto de la recepción de medios. Morley en 1985 revisó y amplió su propuesta, abocándose a realizar entrevistas a receptores en el contexto de sus propios hogares. El autor intentó así explicar la situación de recepción, vinculándola con variables de estratificación social, género y ocupación, entre otros. Su propuesta resultó y resulta de gran interés, ya que fue una de las primeras en utilizar análisis interdisciplinarios de la comunicación en general, y de la recepción en particular, a través del cruce de la mirada semiótica y sociológica de las audiencias.

Otro autor que es un referente en los estudios de recepción es John Fiske (1987). Fiske se basó en los trabajos de Michel De Certeau y Stuart Hall y trabajó en el análisis del consumo popular de medios y en el valor de la interpretación de los contenidos producidos por los bloques de poder. En relación con este último aspecto, se pone en relieve la concepción de *uso* del mensaje que valoriza De Certeau (1996) en su propuesta. Entre las críticas que se le hacen a Fiske y a De Certeau, aparece la escasa evidencia empírica que obtienen en relación con las audiencias. Lo que tendieron a hacer estos dos autores, fue aplicar el análisis semiótico a corpus mediáticos objeto de sus estudios, pero sin avanzar en análisis de los discursos producidos por los propios receptores.

Otro trabajo frecuentemente referenciado respecto de los estudios de audiencias fue aquel que se basaba en la recepción de la serie *Dallas*, realizado por Ien Ang en 1985. La autora se preguntó por el éxito mundial de la serie, y se ocupó de analizar las representaciones de los televidentes consumidores del programa.

Una particularidad metodológica en relación a este trabajo fue que los corpus textuales analizados por Ang, llegaban a ella en forma de cartas que le enviaban seguidores de la serie. En su mayoría mujeres, estas televidentes habían respondido a un aviso en el periódico en el que Ang solicitaba a las personas (que siguieran la serie *Dallas*), que le escribieran contándole qué era lo que las motivaba a consumirla.

George Gerbner por su parte, se refiere en su texto *La violencia y el terror en los medios de comunicación de masas* (1990) a experimentos que se han realizado en torno a los estudios de recepción que indicarían que la exposición de los receptores a escenas violentas los llevarían a actuar agresivamente, pero el autor descrea de este tipo de resultados dada la extrema artificialidad de la situación de exposición y recolección de los datos que sugerirían estos resultados.

También en Latinoamérica el interés por analizar los procesos de recepción fue y sigue siendo creciente, y lamentablemente muchos desarrollos de gran interés no han tenido la difusión esperada. Los analistas de la comunicación latinoamericanos han llevado a cabo una gran cantidad de estudios con la finalidad de abordar los procesos que se generan entre medios y audiencias. Dos reconocidos estudiosos de la recepción son Valerio Fuenzalida y Guillermo Orozco Gómez.

Guillermo Orozco Gómez (2004) subraya la importancia de las *mediaciones* que se producen entre el medio de comunicación y los receptores. El autor desarrolla sus estudios apoyándose fundamentalmente en el método cualitativo, triangulando técnicas de recolección de datos tales como la entrevista, la observación y la historia de vida. Entiende que la interdisciplina es la mejor estrategia para abordar la problemática de las audiencias y toma elementos del psicoanálisis, la sociología y los estudios culturales, considerando al receptor en su psicología así como en su contexto de exposición y existencia.

Orozco Gómez considera diversos elementos que forman parte del contexto del receptor; la familia, sus características demográficas (género, edad, etnia) y la mediación tecnológica al momento de tomar contacto con los medios a través del aparato televisivo y su discurso específico.

Valerio Fuenzalida (2004), en sus trabajos sobre la recepción trabaja con el método etnográfico, partiendo de la idea de que investigar las prácticas de recepción en el propio entorno hogareño, brinda al investigador un abordaje menos artificial de la situación concreta de recepción. Critica una técnica que frecuentemente es utilizada en los estudios cualitativos de medios, el grupo de enfoque, por la artificialidad que sugiere la estructuración de la situación comunicativa.

Fuenzalida afirma que el mejor modo de aproximarse analíticamente a la audiencia es “integrar la observación de las conductas cotidianas en el hogar con las verbalizaciones de significación, proferidas por los televidentes en esas mismas situaciones de recepción” (2004: s/d)³. No acuerda con las técnicas que llama “de laboratorio” para analizar la recepción, proponiendo en cambio un acercamiento triangulado con el objetivo de conseguir datos de diversas características (entrevistas y observación, por ejemplo). Se inclina específicamente por el entorno hogareño como espacio para observar situaciones de recepción televisiva, valorando un espacio-tiempo en el que los sujetos se relajan y usan los contenidos televisivos para distraerse.

Entendemos, junto a Fuenzalida, que la triangulación metodológica es una herramienta de gran valor cuando se trata de abordar procesos sociales, sin embargo, no coincidimos en la idea de que sumando la observación a la técnica de entrevista (u otro tipo de técnica de registro), se favorece la “naturalidad” de los sujetos en la captura de los datos. Creemos que la aproximación a prácticas “reales” de los televidentes siempre es acotada, y que una técnica determinada de investigación no representa, en sí misma, necesariamente un obstáculo, aunque sí puede serlo la manera en que es aplicada.

III – La utilización del método cualitativo en el estudio de la recepción

En los Estados Unidos, entre las décadas del '40 y el '60, la teoría de los efectos limitados (“Two step flow of communication”) y la propuesta de Agenda Setting, se constituyeron como el marco teórico y metodológico para una gran cantidad de investigaciones de corte cuantitativo. Los trabajos realizados apuntaban en general a la obtención de datos orientados a conocer la relación existente entre la propaganda

³ Disponible en <http://www.eca.usp.br/alaic/boletim20/valeriof.htm> (Consultado Mayo 2008)

mediática, en épocas electorales, y las prácticas de los votantes. El desarrollo de estos estudios se daba en el marco del paradigma positivista, y, en particular, desde la mirada estructural funcionalista predominante.

Muchos estudios sobre audiencias se desarrollaron utilizando encuestas en las que se consultaba sobre las preferencias de los sujetos en relación a la programación televisiva, o bien en torno a sus percepciones sobre los mensajes de los medios.

Si bien la utilización de la encuesta en la investigación sobre medios se encuentra muy difundida, el método cuantitativo aplicado a los estudios de la recepción, presenta, a nuestro juicio, algunas dificultades. Uno de los puntos que vemos como más dificultosos tiene que ver con el instrumento utilizado. El cuestionario es diseñado a partir de hipótesis y conceptos teóricos, y, por la lógica misma de su generación, corre el riesgo de reproducir las prenociones del investigador, quien selecciona sobre qué preguntar y qué alternativas de respuesta tendrá el encuestado.

Esta forma de esquematización puede resultar en que el encuestado no encuentre la oportunidad de expresar sus propias representaciones e ideas sobre el contenido mediático observado (la película, el programa televisivo, el spot publicitario, etc.), debiendo limitarse a responder entre las opciones del cuestionario que se le presenta. Para el encuestado, las respuestas posibles se encuentran acotadas a los aspectos previstos por el investigador al momento de diseñar el instrumento y luego de un cuidadoso trabajo de estudio, identificación y operacionalización de variables.

Es posible que en determinados estudios que, por sus objetivos (descripciones de consumo de medios, frecuencia, etc.) o por su alcance (tal es el caso del trabajo realizado por Jo Groebel en 1999) una estrategia cuantitativa sea la única posible. Sin embargo, creemos que si un estudio de la recepción tiene como objetivo indagar sobre significaciones que exceden la descripción de percepciones y rituales (mediáticos) puntuales, la investigación cualitativa encuentra, en su aplicación, la oportunidad de captar la emergencia de un amplio abanico de representaciones que no fueron previstas por el investigador y que son de gran riqueza interpretativa.

IV – Una experiencia reciente en estudio de la recepción trabajando con niños

Entre 2005 y 2007 desarrollamos un trabajo de investigación cuyo objetivo fue analizar el modo en que niños y niñas de entre 8 y 9 años, pertenecientes a condiciones objetivas de existencia diversas, constrúan discurso –en instancia de recepción- en torno a sus representaciones de las normas de género.

Según Piaget (1994), entre los 7 y los 11 años se da una etapa del desarrollo cognoscitivo que él denominó de las *operaciones concretas*. En estos años de su vida “el niño aprende las operaciones lógicas de seriación, de clasificación y de conservación. El pensamiento está ligado a los fenómenos y objetos del mundo real” (Meece, 2000:103). Es a partir de los 7 años que el niño muestra una menor rigidez y una mayor flexibilidad mental, y comienza a manejar todo un conjunto de competencias comunicacionales. En esta etapa, los niños comienzan a realizar abstracciones reflexivas y a utilizar sistemas de clasificación jerárquica para encontrar orden en su ambiente.

Estimular la producción discursiva entre niños y niñas de corta edad no es una tarea sencilla. Para lograrlo, debíamos analizar muy cuidadosamente qué técnica utilizar y qué instrumento diseñar. Reconsiderando los elementos propuestos en los objetivos específicos del trabajo de investigación, decidimos que la técnica que nos permitiría obtener mayor riqueza en los datos sería el grupo de discusión (o grupo de enfoque). La técnica grupal (y su carácter relacional e interactivo) ofrecía diversas ventajas para un

trabajo como el mencionado, que se pregunta por las representaciones que tienen miembros de distintos sexos sobre las regulaciones que definen las identidades de género.

Las discusiones se llevaron a cabo en el ámbito áulico (los terceros grados) de distintas escuelas, y trabajamos con niños y niñas en el horario escolar. Este esquema de trabajo nos permitió varias cosas: no sólo conseguimos que los niños entrevistados expresaran sus ideas en torno a los temas sobre los que nos habíamos propuesto indagar, sino que, además, tuvimos la posibilidad de reunir agentes sociales de características similares en tanto condiciones objetivas de origen. Para el trabajo seleccionamos grupos de sujetos en función de su asistencia a diferentes tipologías de escuelas de la ciudad de Córdoba, instituciones que, por sus características, (considerando fundamentalmente posesión de capital económico y cultural de las familias de los niños y niñas), son plausibles de asociar a diferentes estratos sociales⁴.

Antes de la realización del trabajo de campo, desarrollamos una primera etapa que consistió en analizar discursivamente un corpus de películas animadas infantiles de gran difusión. Luego, uno de esos films se seleccionaría y proyectaría a los niños y niñas (el film seleccionado fue “La bella y la bestia” de la compañía Disney). Una idea fundamental fue facilitar, a través de diversos estímulos, la producción discursiva de los niños y niñas relacionada con las normas de género, las pautas sociales entendidas como legítimas, sus valoraciones, etc.

V – El análisis de datos obtenidos en instancia de recepción

V.1 – Discursos infantiles en torno al film

Los discursos de las niñas y niños entrevistados tendieron a girar, en general, en la recuperación y reproducción de las representaciones de las normas de género propuestas por la película proyectada. La mayoría de los entrevistados se inclinó por caracterizaciones históricamente legitimadas y aceptadas en torno a lo que supone, socialmente, ser varón o ser mujer. Una tendencia común de todos los grupos fue apropiarse de gran parte de las representaciones del discurso cinematográfico para definir sus propias concepciones en torno a la feminidad y masculinidad.

Llegado este punto es que damos valor, para estudiar la recepción, a la metodología cualitativa: nos permite ir más allá del discurso que se genera alrededor del mensaje de los medios, y ofrece la flexibilidad de un instrumento de indagación que permite al investigador indagar sobre aspectos que en el proyecto no se habían considerado. El beneficio para la investigación entonces, es que se abre la oportunidad de considerar un conjunto de nuevos aspectos a analizar y surgen nuevos interrogantes que no constriñen la recolección de datos al uso de un instrumento estanco.

Los niños y niñas de todos los grupos con los que trabajamos (provenientes de diversos orígenes sociales) coincidieron en un conjunto importante de ideas en torno a las representaciones que definen lo masculino y lo femenino. Pero también existieron

⁴ La selección de escuelas y grados se hizo a través de un muestreo por propósitos. Seleccionamos instituciones a las que concurrían niños cuyas condiciones económicas y culturales fueran relativamente homogéneas en cada escuela, pero diferentes entre las instituciones educativas, y poseían características que considerábamos de valor en función a los objetivos del estudio. Para caracterizar a las familias de los alumnos, llevamos a cabo –previo a la realización de los grupos- entrevistas en profundidad a maestras y directoras de las escuelas. Tuvimos acceso, además, a datos y estadísticas referidas a la ocupación, ingreso y educación de las familias de los niños y niñas.

divergencias en sus expresiones, que creemos pueden estar ligadas a sus condiciones objetivas de origen. Pudimos observar estas diferencias en términos de significaciones y valoraciones relativas a la película proyectada y también en el modo en que los diferentes grupos de entrevistados mostraron tendencias diferentes a recuperar o bien pasar por alto determinadas secuencias de la producción cinematográfica.

Los niños y niñas pertenecientes a los sectores populares tendieron a enfatizar los momentos de la película en las que se mostraban situaciones tanto de violencia física como simbólica. Dichas escenas tenían como protagonistas personajes masculinos de rasgos marcadamente viriles: un físico poderoso, musculoso, capacidad para la utilización de armas, etc. Por el contrario, los entrevistados varones y mujeres de los grupos *Medio* y *Alto*⁵ ignoraron prácticamente las secuencias en las que predominaba la violencia y rechazaron enfáticamente a los personajes agresivos. Al momento de discutir en torno a personajes con estas características (por ejemplo el sujeto *antihéroe*), los entrevistados del grupo *Bajo* justificaron el valor que socialmente se le asignaba a sus prácticas violentas. En el siguiente extracto de entrevista presentamos discursos en torno al sujeto del antihéroe, obtenidos de los grupos *Alto*, *Medio* y *Bajo*⁶:

ALTO:

“E: ¿Cómo es Gastón?”

V: malo

(...)

M: cazador

V: antipático

V: egoísta

V: abusador

V: asesino

V: mata patos”

“E: ¿Y, por qué (Bella) no se casó? ¿Qué pasó?”

(...)

M: no le gustaba Gastón

E: ¿Por qué?”

(...)

V: cazador, cazaba...

V: mataba...

V: malo...

V: cazaba animales y a ella le gustaban

M: odia a los animales”

MEDIO:

“V: Gastón es malo porque quiere matar a la bestia”

“V: Porque a la Bella no le gusta Gastón

V: Porque no le gusta y porque es asqueroso, es malito

M: Porque mata animales

(...)

V: ...es marica, y que es un insensible

⁵ Para que el lector pueda identificar fácilmente a qué grupo nos referimos los nominamos Alto (clases altas), Medio (amplio) y Bajo (marginal).

⁶ Las reproducciones textuales de las entrevistas se presentan en itálica y comillas. M: mujer, V: varón, E: entrevistadora.

V: ¡(Bella) No se quiere casar con Gastón porque Gastón es nazi de animales!”

BAJO:

E: ¿Y Gastón es lindo?

Todos: ¡¡¡Nooooo!!!

E: ¿Y por qué a las chicas del pueblo les parece lindo?

M: Sí, porque es fuerte...

V: Y tiene buena puntería para matar pájaros...

V: Tiene fuerza...

V: Tiene músculos...

La fuerza y la posibilidad del varón de ejercer la violencia aparecen sólo en los discursos del grupo *Bajo*, como cualidades masculinas atractivas y que proporcionan al varón un lugar social favorable.

Ni las mujeres ni los varones del grupo *Bajo* evaluaron al antihéroe como “*lindo*”, (aún cuando el personaje tiene características físicas que podrían ser entendidas como atractivas) y esto es porque *Gastón* tiene el rol de antihéroe, del malo de la película. No obstante, ni los niños ni las niñas de este grupo encontraron dificultades en explicar el porqué de su éxito con las mujeres del pueblo.

En el grupo de menores recursos, las ideas en torno a la masculinidad se asentaron en aspectos relativos a lo físico, a lo *anatómico* (Bourdieu, 2000). Las expresiones de los niños y niñas de este grupo estarían en concordancia con la importancia que tiene para el varón perteneciente a las clases populares el cuerpo masculino en tanto espacio de reconocimiento de la legítima virilidad. El cuerpo sirve para ejercer una violencia que define al (verdadero) hombre y lo diferencia de los no-hombres; mujeres, homosexuales y niños. Las niñas de este grupo también le dan una valoración positiva a la fuerza corporal masculina, asociándola con lo atractivo y deseable.

Los varones de las clases populares parecen estar obligados a desarrollar determinadas estrategias corporales; pelear o “aguantar” (Dodaro, 2005; Garriga Zucal, 2005), parecen ser aspectos identitarios que ofrecen un reconocimiento que al varón que se le dificulta obtener a través del trabajo, el estudio o la posesión de bienes materiales.

En torno a la violencia y los medios en los sectores más pobres de la sociedad, Jo Groebel se refiere a la teoría de la “*frustración-agresión*” y sostiene que

“los televidentes que han sufrido frustración en su entorno real, por ejemplo, por haber sido castigados, insultados o físicamente castigados, ‘leen’ la violencia en los medios como una señal para canalizar su frustración a través de la agresión. Esta teoría explicaría porqué especialmente los niños de las áreas sociales con problemas están abiertos a los efectos de la agresión de los medios” (1990:8).

Nosotros creemos, más de acuerdo con Gerbner en este punto, que en un entorno en el que es extremadamente restringido el acceso a la educación, el trabajo, la salubridad, entre otros, las frustraciones, el castigo físico y la violencia son muy difíciles de canalizar a través de cualquier otro elemento que no sea el cuerpo. En un contexto de extrema marginalidad como en el que viven los niños y niñas que presentamos en nuestro trabajo, es difícil pensar que la violencia no emerge casi naturalmente, ya que es casi el único recurso “legítimo” que se conoce y que a la vez se puede ejercer con las escasas herramientas con las que se cuenta. Si bien creemos que los medios ofrecen

estímulos suficientes para generar prácticas violentas, no pensamos que éstos sean los responsables principales del despliegue de la agresividad en determinados contextos.

Las interpretaciones presentadas son sólo algunas de las realizadas en la totalidad del trabajo. Las mostramos para ejemplificar el modo en que, utilizando técnicas de investigación cualitativas, nos fue posible profundizar en torno a elementos que emergieron durante la realización de los grupos de discusión y que no estaban previstos, originalmente, en la guía de entrevista.

La información emergente le da la posibilidad al investigador de profundizar en las representaciones de los entrevistados, yendo más allá de los objetivos explicitados en torno a la relación audiencia/medios, y aproximándose a los intereses, inquietudes y problemáticas específicas de los sujetos de interés. Trabajando desde la perspectiva cualitativa se enriquecen los resultados del trabajo y se abre la posibilidad de acceder a un marco de conocimiento más abarcativo sobre el complejo proceso de la recepción.

VI – Palabras finales

Cuando los discursos en recepción son abordados desde el método cualitativo, se deposita la mirada en las representaciones de los agentes sociales, en cómo ven el mundo, en sus predisposiciones para valorar, percibir y sentir; es decir, lo que se busca es recuperar sus *habitus* (Bourdieu, Wacquant; 1995). La manera en que las audiencias se apropian de los contenidos mediáticos y reproducen o resignifican sus contenidos, no sólo habla del vínculo que establecen con el mensaje, sino de todo un conjunto de esquemas internalizados, formas de aprehender el mundo y evaluarlo.

Identificar y analizar la emergencia de significaciones en el proceso de recepción de medios le da al investigador la posibilidad de trascender sus preconceptos teóricos, ofreciéndole nuevas oportunidades de interpretación para aproximarse a las representaciones de los agentes sociales.

A partir de la experiencia que presentamos de análisis del proceso de recepción, pudimos inferir que cuando un sujeto habla sobre lo que vio en los medios, no sólo produce discursos sobre el texto mediático que está observando, sino que genera sentidos que remiten a sus propios esquemas de significación, sus condiciones objetivas de origen, sus conocimientos previos y los modos de ver el mundo incorporados en su contacto con la vida social.

La flexibilidad que brinda a los investigadores de la recepción la metodología cualitativa es fundamental ya que brinda la posibilidad de indagar más allá de la guía de entrevista y también más allá del mensaje mediático proyectado. Lo expuesto no implica que los métodos cuantitativos no sean de enorme utilidad para abordar problemáticas sociales de todo tipo - creemos que es de vital importancia experimentar la triangulación metodológica en la medida de que sea pertinente y factible de hacerse – aunque entendemos que para los trabajos en recepción las técnicas cualitativas son particularmente útiles. Su utilización tiene la potencialidad de que los sujetos entrevistados exterioricen problemáticas sociales que exceden el texto mediático. Abocarse a interpretar los sentidos en emergencia hace que el trabajo del investigador vaya más allá de lo descriptivo, dando lugar a discursos relacionados con estructuras sociales internalizadas por el sujeto y su modo de experimentar lo social.

Bibliografía

- ANG, Ien (1985) *Watching Dallas: Soap Opera and the Melodramatic Imagination*, Methuen: London.

- BOURDIEU, Pierre (2000) *La dominación masculina*, Anagrama: Barcelona
- BOURDIEU, Pierre y Loïc WACQUANT (1995) *Respuestas - Por una antropología reflexiva*, Grijalbo: México
- DAYAN, Daniel (comp.) (1997) *En busca del público*, Gedisa: Barcelona
- DE CERTEAU, Michel (1996), *La invención de lo cotidiano. I Artes de hacer*, Universidad Iberoamericana: México
- DODARO, Christian (2005) “Aguantar no es puro chamuyo. Estudio de las transformaciones en el concepto nativo”, en ALABARCES, Pablo et al., *Hinchadas*, Ed. Prometeo: Buenos Aires
- FISKE, John (1987) *Television Culture*, Routledge: New York.
- FUENZALIDA Valerio (2004) *Estudios de Audiencia y Recepción en Chile* <http://www.eca.usp.br/alaic/boletim20/valeriof.htm> (Extraído Feb. 2008)
- GARRIGA ZUCAL, José (2005) “Soy macho porque me la aguanto – Etnografía de las prácticas violentas y la conformación de identidades de género masculino” en ALABARCES, Pablo et al., *Hinchadas*, Ed. Prometeo: Buenos Aires
- GERBNER, George (1990) *La violencia y el terror en los medios de comunicación de masas*. París, UNESCO
- GROEBEL, Jo (1999) “La violencia en los medios: estudio global de la Unesco”, en *Boletín [del] Proyecto Principal de Educación en América Latina y el Caribe* n° 49. Santiago de Chile.
- HALL, Stuart (1980) "Encoding/Decoding" en Stuart Hall et al., *Culture, media, language*. University of Birmingham
- MAYOBRE, Purificación (2004) *La construcción de la identidad personal en una cultura de género*, www.creatividadfeminista.org/articulos/2004/sex04_purificacion.htm (Extraído Febrero 2005)
- MEECE, Judith (2000) *Desarrollo del niño y del adolescente, para educadores*, Mc Graw Hill: México
- MERLINO Aldo (coord.) (2009) *Investigación Cualitativa en Ciencias Sociales: temas, problemas y aplicaciones*. Buenos Aires: Gengage Learning
- MORLEY, David (1980) *The 'Nationwide' Audience: Structure and Decoding*, BFI: London
- OROZCO GÓMEZ, Guillermo (2004) *Televisión, audiencias y educación*, Ed. Norma: Buenos Aires
- TOMASINI, Marina (2004) “Género y normatividad. Interacciones formadoras de normas en el ámbito de la escolarización inicial” en DALMASSO, María Teresa y Adriana BORJA (2004) *Discurso social y construcción de identidades: mujer y género*, CEA, UNC: Córdoba
- WOLF, Mario (1997) “El análisis de la recepción y la investigación sobre los medios”, en DAYAN, Daniel (comp.) *En busca del público*, Gedisa: Barcelona

Título: Representaciones de los padres acerca de la escuela primaria. Creencias, opiniones, valoraciones e imágenes sobre la “buena escuela” y la “escuela ideal”

Prof. Laura Bustamante¹

Title: Parents' representations of children in elementary school. Beliefs, opinions, reviews and images about "good school" and "ideal school"

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo explorar las representaciones sociales que los padres de niños escolarizados en nivel primario, en la ciudad de Córdoba, tienen sobre la escuela.

Para ello se ha trabajado con entrevistas en profundidad realizadas a padres de niños en edad de escuela primaria de la ciudad de Córdoba.

Los avances en el análisis de las mismas indican que los padres definen a la escuela como una institución trascendental en la vida de sus hijos, reconociendo y revalorizando su función socializadora y esperando de la misma un reforzamiento en su función disciplinar, que podríamos analizar bajo el concepto de *función civilizadora de la escuela*.

Asimismo se estima que los padres definen que una buena escuela (primaria) es aquella que refuerza los valores otorgados por la familia, evaluando como buena a la que exige su cumplimiento y donde las familias de los otros niños que concurren a la escuela “comparten los mismos valores”. Esta última afirmación lleva a pensar en una escuela que los padres asumen como fragmentada, y estiman dicha fragmentación como funcional.

Abstract

This paper aims to explore the social representations that parents of children attending primary school in the city of Cordoba, they have about school. We have worked with in-depth interviews with parents of children in course of primary school in Cordoba (Argentina). Advances in the analysis of the interviews indicate that parents define the school as a vital institution in the lives of their children, recognizing and reaffirming their role socializing and they wait from the school the reinforcement in its disciplinary function. We could examine this function under the concept of the civilizing function of the school. We also think that parents believe a good school (elementary) is one that reinforces the values placed by the family, and they evaluate like good, the school that require compliance and where the families of other children "share same values". This last statement brings to mind a school that parents take as fragmented and they estimate this fragmentation is functional.

¹ Lic. en Publicidad; Prof. de Sociología General y Metodología de la Investigación (Universidad Siglo 21); Prof. adscripta de Educación y Trabajo Social, Escuela de Trabajo Social (UNC); Maestranda en Ciencias Sociales (Escuela de Trabajo Social – UNC). El presente trabajo forma parte es fragmento de Tesis de la Maestría anteriormente referida.

Palabras claves: representación – imágenes – escuela – padres

Key words: representation - images - school - parents

I- INTRODUCCIÓN

La escuela, como institución, encarna vestigios de la modernidad y demandas de la posmodernidad. Concebida en sus orígenes como institución encargada de la socialización del niño, clave para la integración y cohesión social, es actualmente objeto de análisis y cuestionamientos, y materia de propuestas de cambio provenientes del ambiente académico, político y también de la opinión pública.

El proceso histórico que acompaña los años de vida de la escuela da cuenta del porqué de la mutación de la mirada que sobre la misma recae. La magnitud de los cambios socioculturales producidos desde el nacimiento de la escuela hasta nuestros días nos exhorta a revisar el papel que la escuela cumple en nuestra sociedad y qué es lo que la sociedad espera de ella.

Antes de iniciar el planteamiento del problema es necesario reconocer la complejidad del objeto al que se pretende acercarse, razón por la cual es menester clarificar cuál será el abordaje que sobre el mismo se hará.

Dado que el interés de este estudio es describir e ilustrar las significaciones que la sociedad asigna a la escuela, el núcleo de análisis serán los actores sociales que según se ha considerado, están en relación estrecha y permanente con la misma, pero en un lugar externo al objeto: los padres de niños en edad escolar. Se ha considerado en este estudio que acercándose a sus representaciones sobre la escuela, será factible arrojar luz sobre el papel atribuido a la misma. Mediante el concepto de representaciones se pretende lograr una aproximación a las valoraciones, actitudes, creencias y opiniones que los padres de niños escolarizados tienen sobre la escuela como institución social. Esto resulta conveniente en diversos sentidos.

Por una parte, existe un acuerdo más o menos generalizado acerca de que la escuela tiene que ser re-pensada en una sociedad que no guarda semejanza con la que le dio origen. Ante esto se exponen supuestos tales como “la escuela ha perdido legitimidad”, “el lazo entre las familias y la escuela se rompió”, “es necesario revalidar el contrato familia-escuela”². Las transformaciones estructurales, que particularmente en América Latina dieron lugar a una profunda fragmentación, se han trasladado sin duda a múltiples esferas de la vida social, entre ellas, la escuela. A causa de esto, algunos autores hablan del debilitamiento de la escuela “en su capacidad de interpelar a los sujetos y de generar percepciones, voluntades y valores compartidos que antaño las convirtieron [junto a la institución del trabajo] en instituciones clave de integración y cohesión social” (Saraví, 2009: 47)

En segundo lugar, el conocimiento de las representaciones de los padres acerca de la escuela puede ser considerado un insumo para la propuesta de estrategias educativas alternativas, las cuales según algunos autores “son resultantes familiares, y en ellas se ponen en juego conciente o inconcientemente decisiones y recursos de los miembros” (Weinstein, 2007: 4).

Por otra parte, rescatando la doble dimensión de las representaciones como pensamiento constituido, utilizado para la comprensión y explicación de la realidad y constituyente, interviniente en la construcción de dicha realidad (Jodelet, 1984: 475), se considera que esta aproximación al objeto escuela desde las representaciones de los padres como actores activos

² Este discurso es habitual en numerosas revistas del ámbito educativo. Citamos como referencia a Usategui Basozabal, E.; Del Valle Loroño, A.; Escuela, Familia y Sociedad: “La Ruptura del Consenso”. En CEE Revista Latinoamericana de Estudios Educativos Vol xxxiv, 1º Y 2º Trimestres, Mexico D.F.; 2009

puede ser de utilidad para nuevas líneas de investigación que aborden el objeto escuela desde múltiples miradas. Como expone Dubet en su trabajo acerca de la experiencia escolar “no se puede realmente comprender y analizar la experiencia de los escolares, sin conocer nada sobre las actitudes y las elecciones de los padres” (Dubet, 1997: 128).

Finalmente, entendiendo que “la representación es un corpus organizado de conocimientos y una de las actividades psíquicas gracias a las cuales los hombres hacen inteligible la realidad física y social, se integran en un grupo o en una relación cotidiana de intercambios” (Moscovici, 1979:17-18 en Araya Umaña 2002: 27) resulta imprescindible, por su carácter constructivo, dilucidar las representaciones que los padres tienen acerca de la escuela si se espera abordar la problemática educativa en general. Se asume en este trabajo que, tal como enuncia Moscovici “nuestras representaciones también son instituciones que compartimos y que existen antes de que accedamos a ellas” (Moscovici, 1979:124). Por tanto, se considera que las representaciones construidas por los padres acerca de la escuela son puestas en práctica al momento de elegir, describir y evaluar a la misma, argumento que sustenta nuestro interés en conocerlas.

En función de lo dicho anteriormente, se está realizando la presente investigación y se exponen a continuación algunos avances obtenidos a partir del análisis de las entrevistas realizadas a padres de niños escolarizados en Escuelas religiosas públicas de gestión privada. La pregunta central que guía este trabajo es la siguiente: ¿Cuáles son las representaciones de los padres acerca de la institución escuela? De la cual se desprenden necesariamente otras preguntas tendientes a abordar la anterior: ¿Qué esperan de la misma? ¿Qué valoran los padres en una escuela? ¿Qué consideran deseable? ¿Qué dicen recibir de la misma? ¿Cómo imaginan una escuela ideal? ¿Cómo describen la “buena escuela”?

Asimismo interesa en este trabajo analizar si existen puntos de encuentro entre las representaciones que sobre la escuela tienen padres de distinta posición social, así como explorar, si los hubiera, elementos diferenciadores.

En concreto, interesa aproximarse a la noción de escuela en la cual, en palabras de Puigross “...se ha condensado una compleja producción de sentidos...” (1994: 107) que va mucho más allá de ser un reflejo de la posición social de quienes la interpretan.

II - DISEÑO METODOLÓGICO

II.1- Perspectiva metodológica, técnicas de recolección de datos y estrategia de análisis

La teoría de las representaciones sociales está emparentada con la corriente hermenéutica, comprendiendo al sujeto como productor de sentidos, lo que implica necesariamente la adopción del paradigma interpretativo para la investigación de este fenómeno. Según ArayaUmaña, “para acceder al contenido de una representación, el procedimiento clásico utilizado por este enfoque es la recopilación de un material discursivo producido en forma espontánea (conversaciones), o bien, inducido por medio de entrevistas o cuestionarios” (2002:49).

En este trabajo de investigación se ha trabajado con entrevistas en profundidad realizadas a padres de niños en edad de escuela primaria.

Ubicándose en el marco de una investigación cualitativa es útil recordar que:

1) Es una continua búsqueda de la investigación cualitativa el sentido atribuido por el otro a la acción, por lo cual es menester “comprender su lenguaje y sus estructuras significativas” (Vasilachis de Gialdino 1992:60)

2) La técnica analítica predominante en los métodos cualitativos es la inducción analítica, es decir, no intenta comprobar hipótesis sino que genera hipótesis a partir de los datos.

Dada la finalidad claramente exploratoria de la investigación, planteada como un proceso interpretativo de indagación –un ejercicio de “escucha”–, se adoptó este enfoque

metodológico ya que permite indagar e interpretar el sentido concedido por lo actores (padres), conceptualizado como representaciones, hacia la institución escuela.

II.2- Principales áreas de análisis

A partir de la definición operacional del concepto de Representaciones sociales en las siguientes dimensiones: Creencias/Valoraciones/Imágenes/Experiencias/Opiniones; se realizaron entrevistas en profundidad diseñadas sobre la base de los siguientes campos problemáticos:

- Concepciones del papel social de la escuela enunciadas por lo padres
- Interpretación de las valoraciones encontradas en sus expresiones de deseo/queja
- Descripciones de la “buena escuela”: sinónimos, antónimos, definiciones.
- Concepciones de lo valioso en la escuela
- Imágenes de la “escuela ideal” enunciadas por lo padres
- Motivos enunciados de elección de la escuela
- Experiencias positivas/negativas en relación a su contacto con la escuela
- Opiniones favorables/desfavorables acerca de la escuela a la que asisten sus hijos

II.3- Población

La población objeto de estudio está compuesta por padres y madres de niños escolarizados en el nivel primario, pertenecientes a escuelas públicas, públicas de gestión privada y privadas puras de la ciudad de Córdoba Capital. Se han tomado dos escuelas de cada tipo, seleccionando las unidades de análisis a través del muestreo no probabilístico. Este tipo de muestreo, si bien no da lugar a generalizaciones del conocimiento, permite profundizar en la experiencia de los actores desde los actores mismos. Siguiendo a Vieytes “la noción de representatividad implicada en el muestreo cualitativo es de naturaleza emblemática, busca ejemplaridad y no la representación estadística” (2004:643). Para este estudio se han seleccionado unidades de análisis que representan “sujetos-tipo”, es decir, quienes reúnen las características requeridas por el problema de investigación. La selección es directa e intencional. Además se han seleccionado bajo la presunción de que podrán brindar un importante caudal informativo. En cuanto al tamaño de la muestra, se ha considerado que un número estimado de 25 entrevistas será adecuado para abordar la problemática en estudio, recordando que en la investigación cualitativa el número de entrevistas es flexible, pudiendo aumentar la cantidad si surge la necesidad de ahondar en la información recabada.

III- DESARROLLO

III.1- El Estudio de las representaciones sociales

Para el presente trabajo se abordarán las representaciones de los padres sobre la escuela desde la teoría de las representaciones sociales de Serge Moscovici (1979). Moscovici define a las representaciones sociales como “una modalidad particular del conocimiento, cuya función es la elaboración de los comportamientos y la comunicación entre los individuos”. (Moscovici 1979:17)

Jodelet, a su vez, define las representaciones sociales como “el conocimiento ‘espontáneo’, ingenuo (...) que habitualmente se denomina conocimiento de sentido común o bien pensamiento natural por oposición al pensamiento científico” agregando luego algunas observaciones acerca de cómo se forman las representaciones: “Este conocimiento se constituye a partir de nuestras experiencias, pero también de las informaciones, conocimientos y modelos de pensamiento que recibimos y transmitimos a través de la tradición, la educación y la comunicación social” (Jodelet 1984: 473). María Auxiliadora Banchs agrega que “en sus contenidos encontramos sin dificultad la expresión de valores,

actitudes, creencias y opiniones, cuya sustancia es regulada por las normas sociales de cada colectividad”. (en Araya Umaña 2002: 28).

Sandra Araya Umaña (2002) explica las dimensiones de las representaciones, conceptos que serán muy útiles en el marco de la presente investigación. Citando a Moscovici, la autora distingue dos aspectos relativos a las representaciones sociales:

Las representaciones como proceso -aludiendo a una forma particular de adquirir y comunicar conocimientos- y las representaciones como contenido, haciendo referencia a una forma particular de conocimiento, que constituye un universo de creencias en el que se distinguen tres dimensiones: la actitud, la información y el campo de representación. Siendo el objetivo del presente trabajo la comprensión de las representaciones sociales de un determinado grupo (el de los padres de escolares), a cerca de un objeto (la escuela) nos centraremos en trabajar sobre estas dimensiones a las cuales Sandra Araya Umaña caracteriza.

En primer lugar, *la actitud* consiste en una estructura particular de la orientación de la conducta de las personas, cuya función es dinamizar y regular su acción. Es la orientación global positiva o negativa, favorable o desfavorable de una representación.

En segundo lugar, *la información* concierne a la organización de los conocimientos que tiene una persona o grupo sobre un objeto o situación social determinada, pudiendo distinguirla por su cantidad y por su calidad.

El *campo de la representación* refiere a la ordenación y a la jerarquización de los elementos que configuran el contenido de la Representación Social. De tal forma constituiría el conjunto de actitudes, opiniones, imágenes, creencias, vivencias y valores presentes en una misma representación social.

Al mismo tiempo, define las *creencias* como “proposiciones simples, conscientes o inconscientes, inferidas de lo que las personas dicen o hacen, capaces de ser precedidas por la frase: *Yo creo que...*”, la *imagen* como *reproducción pasiva de un exterior en un interior* y la *opinión* como “una toma de posición acerca de un problema controvertido de la sociedad o de objetos sociales cuyo interés es compartido por el grupo”. (Araya Umaña, 2002: 29)

Por último, Karina Kaplán, al hablar de representaciones que los maestros tienen acerca de la inteligencia de sus alumnos, rescata el carácter de las representaciones sociales como “generadas y generadoras de prácticas educativas” (Kaplán, 1998: 22).

En consonancia con esta concepción se sostiene en esta investigación que las representaciones de los padres acerca de la escuela, sus concepciones acerca de lo que es una buena escuela, sus valoraciones, creencias, actitudes hacia la misma, son elementos que influyen en la definición del espacio escolar y en el papel asignado socialmente a dicha institución “por un lado, hay representaciones constituidas que coaccionan a los individuos (representaciones hegemónicas) y, por otro, ciertas representaciones son constituyentes en tanto que productoras de nuevas significaciones” (Moscovici 1998: 124).

III.2- El papel asignado a la escuela

Desde sus orígenes, la escuela fue mirada socialmente como un agente socializador por excelencia. Se esperaba que la misma formara personas capaces de integrarse socialmente, que pudieran vivir “como gente civilizada”. Al respecto, Joao Paulo Pooli (2009) afirma que el discurso sobre el carácter socializador de la educación escolar se fijó en el imaginario social, pasando a exigir que la escuela asumiera efectivamente ese papel de formación del “ciudadano”, principalmente en relación al comportamiento social, que ha significado una aprobación e incorporación de un conjunto de normas sociales formuladas, clasificadas y establecidas como modelo a ser seguido por todos los individuos (Pooli, 2009: 161).

Disciplina, clasificación y jerarquía formaron parte del conglomerado de valores sobre los cuales se fundó la escuela como pilar de la moderna sociedad burguesa. Esta concepción de la

escuela se consolidó en el imaginario popular y la escuela se configuró como una instancia fundamental para introducir a los niños al mundo social.

La escuela es considerada “el punto intermedio entre la familia y el mundo ocupacional” (Alexander, 2000:73), ingresando así al imaginario meritocrático de la sociedad, como un ente clave para lograr posiciones esperadas.

La fragmentación a la que América Latina fue sometida en la década de los noventa nos lleva a comprender el hecho de que la escuela comience a mirarse con otros ojos: se duda acerca del beneficio que la escuela ofrece como agente de movilidad social y se replantea su rol socializador.

En este marco y haciendo foco en las cicatrices que el modelo neoliberal imprime en la escuela, ciertos argumentos denuncian una postura consumista de los padres constituidos en “demanda educativa”³. Por su parte, Dubet afirma que los padres esperan de la escuela una utilidad social, la adquisición de un “capital escolar” diferencial que permita comprometerse mejor en la carrera de los niños. Y retomando a Baillion asiente: “los padres se comportan como ‘consumidores’ de escuela en un ‘mercado’ dominado por la competencia de los niños y las escuelas” (Dubet 1997: 128).

En consonancia, Cullen habla de una “ideología del “pragmatismo”, que “reduce la cuestión de la significación social de la escuela al nuevo y estratégico valor del conocimiento” (1997: 49).

Por su parte, Christian Laval, habla de una redefinición de la escuela, mutada a partir del auge del neoliberalismo en una “empresa al servicio de los usuarios, en la cual el valor central lo constituye la eficacia social y económica” (2003:351). Ante tal situación, los padres y los demás actores del mundo escolar verían en la escuela un espacio de competencia, y estarían expuestos a conflictos entre los valores colectivos promovidos por la escuela tradicional y sus valores individuales, conflicto introducido por la política educativa neoliberal de tendencia “laissez faire”.

En este marco, y enfocándose en las clases menos favorecidas, se ha mencionado que su mirada hacia la escuela se relaciona en esta década con una de las pocas “caras visibles” del estado, retirado de los demás ámbitos de la sociedad civil. Asimismo la escuela comienza a entenderse como un espacio de contención a los conflictos estructurales exacerbados por el Neoliberalismo.

Tal como enuncia Adriana Puiggrós, en la América Latina de los años ‘90, la escuela es, en diferentes lugares y para distintos sectores populares, el espacio de la expulsión, el espacio de la discriminación o también el espacio de paliativo del hambre y la falta de seguridad social (1994: 99).

Habiendo transcurrido ya la primera década del siglo 21 y con la pérdida al menos en lo discursivo del auge del neoliberalismo, cabe preguntarse si aun es válida la hipótesis que en los ‘90 formulara Puiggrós acerca de que

“la valoración más positiva de la escuela persiste en los sectores que menos esperanza de contar con sus servicios cuentan. En tanto, aquellos que sin dudarlo irán o mandarán a sus hijos a estudiar a instituciones ubican a la escuela, los docentes y la currícula en un lugar descalificado y pocas esperanzas tienen de conseguir mediante ellos un lugar mejor en la sociedad” (Puiggrós 1994: 107).

Las primeras conclusiones del presente trabajo, se han circunscripto al análisis de las entrevistas realizadas a padres de niños que concurren a escuelas confesionales -públicas de

³ Muchos son los autores que destacan críticamente la utilización de terminología proveniente de la comercialización para referirse al ámbito educativo, observando en ello una intromisión del ideal capitalista y neoliberal en los demás ámbitos. Destacamos aquí a Christian Laval.

gestión privada-. Las mismas se exponen a continuación y se ilustran con citas de las narrativas obtenidas de los padres a través de las entrevistas en profundidad.

En primer lugar, podemos estimar que los padres definen a la escuela como una institución trascendental en la vida de sus hijos, reconociendo y revalorizando su función socializadora y esperando de la misma un reforzamiento en su función disciplinar, que podríamos analizar bajo el concepto de función civilizadora de la escuela. Véanse los siguientes fragmentos:

“por ahí es lindo ver una monja dando vuelta... que brinde cierta, como te digo, contención porque creo que es lo que uno busca en la religión... que te contengan...” (Romina)

“como institución buscás eso, que los chicos estén contenidos y que sea un lindo colegio...” (Vanesa)

“Es importante para mí entonces el manejo que tienen de los chicos, de la disciplina, la educación que les brinda. La disciplina me parece que para el primario es importante que sea un poco rígida” (Noelia)

“Vos decís: los chicos de uniforme... te parece que ese tipo de escuela los va a educar bien... y no ves el kilombo de la escuela pública que van todos un desastre...”

“Un chico bien educado... es un chico disciplinado, con las pautas de conducta bien formadas” (Sofía)

Como contrapartida podemos observar un profundo desconocimiento y consecuente desinterés en el aporte cognoscitivo realizado por la escuela a los niños.

“En lo educativo, siendo sincera, ni me fijo. No lo comparo con otras escuelas. Si estuviera viendo y viendo, no entendería mucho si está bien con respecto a otras o no (...) Contenido bien. Mucho no entiendo por eso no comparo” (Sofía)

Asimismo se estima que los padres definen que una buena escuela (primaria) es aquella que refuerza los valores otorgados por la familia, evaluando como buena a la que exige su cumplimiento y donde las familias de los otros niños que concurren a la escuela *“comparten los mismos valores”*.

“Lo que uno pretende de la escuela es la calidad humana, me parece que en esta escuela el grupo es bastante lindo” (Romina)

Esta última afirmación lleva a pensar en una escuela que los padres asumen como fragmentada, y estiman dicha fragmentación como funcional. Así, adquiere relevancia el grupo como factor clave de elección de la escuela y de valoración de la misma, ante lo cual los padres buscarían, dentro de sus posibilidades, espacios (escuelas) que representen un modelo de socialización coincidente con sus valores y hábitos familiares.

“Lo mejor de la escuela es el grupo. El grupo de familias. Yo veo el grupo en el grado de Patri veo que es un grupo, no sé si todo parejo, pero es como que veo familias muy parecidas a las nuestras o pretendemos lo mismo para los chicos, o sea es como que... se ve que hay una preocupación por lo chicos. No son padres

descuidados, la mayoría son padres que pretenden cosas lindas para sus hijos. O un buen camino... eso es lo que yo veo acá, que es un nivel social que no es ni alto, ni tampoco es un nivel socioeconómico demasiado malo. Es como que somos todos trabajadores”. (Sofía)

Por último, se presume que dentro de su marco de posibilidades, operarían en la elección de escuela para sus hijos y en la valoración de la misma, a partir de parámetros que reforzarían la reproducción de las desigualdades, valorando de manera ejemplar la homogeneidad del grupo escolar.

“La pública me parece que, como que van más mezclados los chicos, como que no sabes... “(Analía)

“Me pareció un nivel medio bajo, no bajo, pero no me gustó mucho eso... los dos coles eran más un nivel de gente normal, o sea como nosotros. Aquélla me pareció, no sé, las madres, medio como más pobrón. Y después empezando a ver, la verdad es que sí, ese barrio es más... feo” (Sofía)

“La heterogeneidad es importante. Por lo menos cuando no hay otro parecido. Porque en el Belgrano, por ejemplo, no son tan parecidos económicamente hablando, pero sí son parecidos intelectualmente hablando. Entonces ya tenés un factor determinante que los chicos se asemejan en algo”. (Noelia)

“Lo que si yo creo que uno tiene que buscar una escuela que tenga más o menos el nivel de uno. Te lo digo porque, a la larga uno se da cuenta que hay cosas a las que no vas a poder acceder, económicamente” (Felisa)

Al respecto afirma Cristian Laval que “las diferentes formas de consumo educativo llevan a cabo de manera descentralizada y ‘flexible’ una reproducción de las desigualdades sociales según nuevas lógicas que apenas tienen nada que ver con la “escuela única” (2003: 27).

Por tanto, las primeras conclusiones nos invitan a hablar de padres que valoran la homogeneidad como forma de protección, el orden como garantía de educación, identifican la educación con la disciplina y esperan un reforzamiento de la función disciplinar de la escuela. Queda pendiente el análisis del resto de las entrevistas para poder visualizar puntos de encuentro entre las representaciones que sobre la escuela tienen padres de distinta posición social, así como explorar, si los hubiera, elementos diferenciadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, J; “Las Teorías Sociológicas desde La Segunda Guerra Mundial”; Edit. Gedisa; Barcelona; 2000.
- Araya Umaña, Sandra; “Las Representaciones Sociales: Ejes Teóricos Para Su Discusión” Flacso, Sede Académica Costa Rica, San José, 2002.
- Banchs, María Auxiliadora; “Jugando con las ideas en torno a las representaciones sociales desde Venezuela” en Revista Fermentum; Mérida, Venezuela; 2001.
- Castorina, J. y Kaplán, C. “Las Representaciones Sociales: Problemas Teóricos Y Desafíos Educativos”. Castorina, J. “Representaciones Sociales: Problemas Teóricos y Conocimientos Infantiles”; Edit. Gedisa; Barcelona; 1998.

- Cullen, Carlos; *Crítica de las Razones de Educar. Temas de Filosofía de la Educación*; Edit. Paidós, Bs. As. 1997.
- Dubet, F.; Martuccelli, D.; “En la Escuela. Sociología de la Experiencia Escolar”; Losada; Bs. As.; 1997.
- Jodelet, Denise; “La representación social: fenómenos, concepto y teoría” en Moscovici, Serge; “Psicología Social II”; edit. Paidós, París, 1984.
- Laval, Ch.; “La Escuela no es una empresa”; Edit. Paidós; París; 2003
- Moscovici, S. “Presentación de las Representaciones Sociales: Diálogo con Serge Moscovici”. En Castorina, J. “Representaciones Sociales: Problemas Teóricos y Conocimientos Infantiles”.
- Pooli, J; “Socialización, Educación y Procesos Civilizadores”; en Kaplán, C. y Orce, V.; “Poder, Prácticas Sociales y Proceso Civilizador – Los Usos de Norbert Elias”; Noveduc; Bs. As.; 2009
- Puiggrós, Adriana; “Educación neoliberal y quiebre educativo” *Revista Nueva Sociedad* Nro. 146 Noviembre-Diciembre 1996, pp. 90-101
- Puiggrós, A.; “A mi para qué me sirve la escuela?” en Filmus, D.; “Para qué sirve la escuela”; Tesis - Grupo Editorial Norma; Bs. As. 1994.
- Saravi, G. “Juventud y Sentidos de pertenencia en América Latina: causas y riesgos de la fragmentación social” en *Revista Cepal*, Agosto 2009.
- Vasilachis de Gialdino, Irene; “Métodos Cualitativos I. Los problemas teórico-epistemológicos”, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1992.
- Weinstein, I; “La demanda de educación progresista - Evolución del discurso de los padres en las escuelas privadas progresistas. (Buenos Aires, 1970 - 2000) – Tesis de Maestría en Educación con Orientación en Gestión Educativa”; Bs. As. 2007

Título: La influencia del pensamiento Marxista en la CEPAL

Title: The influence of Marxist thought in the CEPAL

Autor: Prof. Darío Freites¹

Resumen

El pensamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) estuvo influenciado por numerosas escuelas de pensamiento, entre las que se encuentran el keynesianismo, el marxismo y las escuelas historicistas europeas; como consecuencia de esto es difícil enmarcarla en una de ellas. A pesar de ello, se pueden encontrar elementos centrales en común con el marxismo. La visión integrada de la Economía con la Historia, dado que la estructura de la sociedad y su funcionamiento tiene relación estrecha con la forma de producir; la dominación de las clases altas sobre el pueblo y la utilización del Estado como un medio para dicha dominación; las “leyes del capitalismo” y los vicios que se generan en el sistema. Sin embargo, la mayor parte de los conceptos que la CEPAL toma del marxismo son ampliados para adecuarlos a los tiempos y debates actuales. Pero difieren en algo radicalmente: sus teorías del valor y la predicción del fin del capitalismo.

Abstract

The thought of the Economic Commission for Latin America (CEPAL) was influenced by a great numbers of schools of thought, among which there are Keynesianism, Marxism and the European Historicists schools; as a consequence of this it's very difficult to frame it in one of them, exclusively. In spite of this, there can be found central elements shared with Marxism: The integrated view of Economy and History, given that the structure of society and its performance has close connection with the way of production; the control of the upper classes over the people and the using of the State as a means to such domination; the “laws of Capitalism” and the vices which generate in the system. However, most of the concepts taken by CEPAL from Marxism are broadened to adequate to current times and debates. Nevertheless, they differ in something radically: Their theories of value and the prediction of Capitalism's end.

Palabras clave: CEPAL, Marxismo, Escuelas de pensamiento

Key words: CEPAL, Marxism, Schools of thought

¹ Licenciado en Economía. UNC. Docente de Economía I y Políticas Agropecuarias en Universidad Empresarial Siglo 21 y evaluador de trabajos finales de graduación de la misma Casa de Estudios. Docente de Macroeconomía y Finanzas Públicas en Piero Grupos de Estudio y Asesor Financiero de Empresas. E-mail: dfreites@consultoraokomos.com.ar

Introducción

Resulta útil comenzar el presente trabajo citando a Fernando Cardoso: “Los planteamientos cepalinos tienen obvias raíces en el pensamiento económico clásico y en el marxismo, y están empapados en un lenguaje keynesiano. Esta ambigüedad hace difícil determinar el cuadro teórico en que se mueve el análisis” (Cardoso, 1977). Esta frase muestra lo complicado que resulta realizar un encuadre del pensamiento cepalino, dado que para su elaboración se utilizaron diversos postulados, teorías y concepciones provenientes de numerosas escuelas de pensamiento.

Por tanto, llevar automáticamente los conceptos cepalinos hacia una u otra rama intelectual sin considerar lo anterior se llegaría fatalmente a una falacia y, como consecuencia de esto, a un producto absolutamente estéril y en cierta forma caprichoso. Agregado a lo anterior, una investigación compuesta por una comparación lisa y llana entre el marxismo y el pensamiento cepalino distraería el objeto principal de estudio, haciéndolo además hartamente extenso.

El pensamiento de la CEPAL no constituyó una teoría estanca e inmutable, sino que durante sus cincuenta años de existencia se ocupó de buscar respuesta a los numerosos hechos que ocupaban el centro de atención en el ámbito académico y político, por lo que logró un gran dinamismo; a pesar de esto, su base conceptual quedó intacta durante todos estos años.

La razón, quizás más importante de la vigencia de la CEPAL como escuela de pensamiento, radica en la originalidad de sus postulados. A pesar de haber tomado elementos de numerosas teorías tanto pertenecientes a los clásicos como de las escuelas historicistas y keynesianos, esta originalidad que coloca cierta impronta a sus conceptos le costó variadas críticas, tanto desde la izquierda como desde la derecha. Los primeros hablaban de que “...la visión de la CEPAL constituía una especie de anteojera que adormecía la conciencia de los pueblos, ofreciéndoles una avenida de un futuro próspero a través de la industrialización y del fortalecimiento del Estado” (Cardoso, 1977). Mientras, los pensadores de derecha afirmaban que era el “caballo de Troya” del izquierdismo y veían en ella al riesgo de un socialismo burocrático.

El desarrollo del texto se realiza de la siguiente manera: en la primera sección se hace una breve revisión de la historia de la CEPAL, cuyo objetivo es formarse una idea de las propuestas que planteaban a los problemas relevantes de cada época incluyendo además los conceptos más importantes planteados como así también los autores destacados.

A continuación de lo anterior, se trata la relación entre la Economía, la Historia y la estructura de la sociedad, la visión de que existe una estrecha vinculación entre ellas y como se desarrolló la misma. Se puede distinguir una clara influencia de la concepción marxista en estas relaciones.

Luego se desarrolla la idea del excedente, punto crucial en la teoría cepalina que constituye el punto inicial para explicar las desigualdades que se dan en el seno de la sociedad. Además aparece el dinero y como hecho estrechamente relacionado con ambos la concepción de una teoría del valor determinada, la cual constituye la principal discrepancia entre la visión de los pensadores de la CEPAL y la teoría marxista.

En la cuarta sección se analiza el papel que asume el Estado y su composición, las influencias que poseen las clases sociales sobre éste y la propuesta cepalina al respecto.

En la sección siguiente se realiza un análisis acerca de la visión del rol que cumple el comercio internacional y de cómo se realiza, si allí reside una solución a los problemas de los países periféricos o si son una fuente más de “explotación”, pero ya no a nivel nacional sino a un nivel de “sociedad global” en donde las clases dominantes serán los países del centro y las clases bajas serán los países de la periferia.

Finalmente se esboza una breve conclusión, la cual no constituye una explicación acabada y exhaustiva de la teoría cepalina y su relación con los postulados formulados por Karl Marx,

sino que representa el puntapié inicial para posteriores y más profundos estudios sobre el tema.

Historia de la CEPAL

Desde sus primeros años la CEPAL desarrolla un método analítico propio, en donde poseen gran influencia el keynesianismo y las escuelas historicistas e institucionalistas europeas, y que con algunas variantes se mantuvo hasta el presente caracterizado por la renovación del keynesianismo, las nuevas teorías del comercio internacional y de la organización industrial, las teorías evolutivas de la firma o el nuevo institucionalismo.

La interacción entre el método inductivo y la teoría formulada inicialmente por Prebisch que determina la originalidad del pensamiento cepalino se basó en la oposición centro-periferia, en la cual la estructura socioeconómica de los países determinaba un patrón específico de inserción en la economía mundial, de producción de bienes y servicios, y de sus patrones de consumo como así también la tecnología. Como consecuencia de estas particularidades, queda determinado a su vez cierto modo particular de introducir el progreso técnico, de crecer, absorber la fuerza de trabajo y distribuir el ingreso. De ahí el reemplazo de los estadios de desarrollo uniformes por el término “heterogeneidad estructural”. Esta concepción de la teoría centro-periferia que Prebisch postuló en los comienzos fue modificándose a lo largo del tiempo otorgándole dinámica, pero sin perder su esencia.

Ahora bien, las modificaciones que se van dando en la teoría cepalina ¿a qué responden? La respuesta a esta pregunta resulta de otra característica particular de esta escuela de pensamiento, la dialéctica ideas-realidad, que implica la modificación de las primeras en función de las segundas; en esto se reconoce la influencia de los clásicos, según Hopenhayn: “...podemos decir que su personalidad (de Prebisch) le llevó a preferir generalmente el cauce empírico-realista con proyección histórica, es decir, la reflexión teórica basada en el análisis de la realidad...en esto siguió el camino de los clásicos” (Hopenhayn, 1988). Por tanto se matizan los énfasis y se renuevan las interpretaciones para adaptarse a los nuevos contextos históricos.

Se pueden identificar cuatro rasgos comunes a toda la vida de la CEPAL: el primero es el método, el segundo es el análisis de la inserción internacional, el tercero es el análisis de los condicionantes estructurales internos, y cuarto el análisis de las necesidades y posibilidades de acción estatal. (Ver Anexo I)

Aún así se puede dividir el mensaje de la CEPAL en torno a cinco etapas (Ver Anexo II):

1. Orígenes y años cincuenta: industrialización
2. Años sesenta: reformas para desobstruir la industrialización
3. Años setenta: reorientación de los estilos de desarrollo hacia la homogeneización social y hacia la diversificación pro exportadora
4. Años ochenta: transformación productiva con equidad
5. La producción reciente.

Orígenes y años cincuenta

Este período representó el auge de la CEPAL, con mensajes innovadores que con la utilización de numerosos conceptos, se exponía un mensaje central, el de la necesidad de vencer el subdesarrollo y la pobreza a través de políticas de industrialización.

Entre los pensadores más destacados de estos años se menciona a Prebisch, Celso Furtado, José Medina Echavarría, Aníbal Pinto y Osvaldo Sunkel que acuñaron los conceptos de centro-periferia, deterioro de los términos de intercambio, inflación estructural, entre otros.

Años sesenta

El debate en esta década rondó tres puntos: la imposibilidad de que la mayoría de la población reciba los frutos de la modernidad y del progreso técnico por la industrialización que se había seguido, la persistencia de la vulnerabilidad externa y la dependencia, y por último la idea de que los anteriores procesos conspiraban contra el desarrollo. Los conceptos que se introducen en dicho debate son la insuficiencia dinámica, dependencia y heterogeneidad estructural.

Años setenta

Durante los setentas la CEPAL contribuyó a la discusión generada en las Naciones Unidas acerca del desarrollo social como el objetivo de la humanidad y la búsqueda de un consenso sobre las normas sociales de desarrollo. Al respecto los cepalinos adoptaron dos visiones: la oficial bajo Marshall Wolfe, y otro extraoficial seguido por Graciarena, entre otros.

Otro debate de la época consistía en la búsqueda de otra modalidad de industrialización basada en una combinación de mercado interno y la exportación para superar las dificultades de la inserción internacional y el endeudamiento.

Años ochenta

Tienen preponderancia los temas relacionados con la deuda, el ajuste y la estabilización asumiendo una posición opositora a la modalidad de ajuste exigida por los bancos acreedores y el FMI. La perspectiva histórica de los comienzos es desplazada por la discusión sobre el ajuste y comienza la reanudación del debate sobre el crecimiento a largo plazo. Al respecto se destacan los artículos elaborados por Frenando Fajnzylber.

Años noventa

El tema que se proponía al debate fue la búsqueda de una nueva forma de actuación del Estado, de una mayor competitividad internacional basada en el progreso técnico del proceso productivo y las relaciones entre crecimiento, equidad y empleo.

Se pueden mencionar cuatro temas en cuanto a la producción intelectual cepalina de la época:

- El regionalismo abierto,
- La fragilidad financiera de Latinoamérica
- El tema fiscal
- El desarrollo sostenible

La producción reciente

Se cuestiona durante los noventa la manera en que se insertan los países de América Latina, dado que dicha inserción le provocó perjuicios en el sector productivo y financiero, fuerte inestabilidad macroeconómica, bajo crecimiento y grandes costos sociales. La propuesta cepalina se basó en la necesidad de buscar una globalización más equilibrada y de “reformular las reformas”.

Economía, Historia y sociedad

La presentación de ideas puramente teóricas que, en no pocos casos se toparon con una realidad inexpugnable, carecen de una adecuación que pueda ser sustentable en el tiempo, y lleva a los pensadores cepalinos hacia la búsqueda de una dialéctica entre ideas y realidad.

En cuanto a los estudios y razonamientos realizados en materia económica, los pensadores de la CEPAL realizaban profundas críticas hacia los neoclásicos, una de ellas era que descartaban de sus análisis a la realidad social y política de las sociedades, así como su evolución histórica. B. Hopenhayn cita a Shumpeter cuando se refiere a la importancia de incluir a la historia en el estudio de la economía: “...nadie puede entender los fenómenos

económicos si no domina la experiencia histórica, como así también los hechos institucionales que no sean puramente económicos” (Shumpeter, 1971 citado en Hopenhayn, 1988). Estos pensadores postulaban que los neoclásicos habían formulado sus razonamientos ayunos de elementos de la realidad social, cultural, política, y del devenir histórico de una sociedad que gravitan sobre los mismos, por lo que se obtiene como resultado teorías completamente estériles a la hora de interpretar fenómenos de la mutante realidad.

Celso Furtado fue el intelectual que más defendió la importancia del análisis del contexto histórico a la hora de tratar de entender el proceso de desarrollo. Bielschowsky afirma que “...se dedicó (Furtado) a la tarea no sólo como historiador sino también como teórico del subdesarrollo” (Bielschowsky, 1998).

Las interrelaciones entre la estructura de la sociedad y su historia con la economía llevan a la afirmación de Hodara acerca de que “...la hipótesis de Prebisch de que el mercado es un velo y de que lo que importa es saber qué hay en la estructura social, detrás del mercado, traduce sin duda la sociologización creciente del pensamiento prebischiano de los cincuenta” (Hodara, 1987).

Asimismo, Faletto habla sobre la influencia que tuvo la idea de Max Weber sobre los estudios de José Medina Echavarría, miembro de la CEPAL: “...su referente histórico fue Max Weber quien, al establecer una distinción entre instituciones económicas... y las instituciones económicamente relevantes...permitió establecer el nexo entre el análisis estrictamente económico y el análisis sociológico” (Faletto, 1996).

Hopenhayn ataca al liberalismo que prescinde de la realidad, y a la vez asigna un papel ético a la Economía, afirmando “...confundir las leyes de un mercado teóricamente libre con la realidad de funcionamiento del mercado es distanciarse de la posibilidad de comprender la realidad económica, de obrar sobre ella para mejorar la condición humana, fin último de toda ciencia social positiva” (Hopenhayn, 1988).

Cuando Prebisch trata el tema, advierte que “...la periferia tiende a seguir lo que se hace y se piensa en los centros” (Prebisch, 1976) por lo que los países periféricos adoptan las mismas técnicas, imitan las instituciones, sus manifestaciones culturales, ideas e ideologías.

Al analizar el desarrollo de los países periféricos, la historia viene a ser un condicionante de los métodos de producción y las instituciones imperantes en dichas sociedades. En el concepto de capitalismo imitativo, surge la idea que consiste en el intento de emular las instituciones de los países del centro por parte de los países de la periferia; pero la gran falla en ese amalgamamiento proviene de que son sociedades que han recorrido distintos caminos históricos, por lo que esa copia resulta infructuosa.

El aumento de la productividad que acarrearán las nuevas técnicas genera transformaciones en la estructura de la sociedad; esto a su vez produce cambios en las relaciones de poder y en la distribución del ingreso. Entonces, el fenómeno económico trae consigo profundos cambios políticos, sociales y culturales.

Dicha penetración, no sólo de los modos de producción materiales, sino también de la ideología desde los centros hacia la periferia y el efecto nefasto que genera, tiene gran similitud con la relación que se produce entre las clases dominantes y las dominadas en la sociedad que Marx analiza: “Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época... la clase que ejerce el poder material dominante en la sociedad, es al mismo tiempo, su poder espiritual dominante... las ideas dominantes no son otra cosa que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes” (Marx, 1845)².

Marx también analizó la vinculación entre las relaciones sociales y las económicas, donde las primeras son modificadas cuando cambian las segundas: “Las relaciones sociales están íntimamente vinculadas a las fuerzas productivas. Al adquirir nuevas fuerzas productivas, los

² Extraído de “La Ideología Alemana”. Ed. En español. 1932.

hombres cambian de modo de producción, y al cambiar el modo de producción, la manera de ganarse la vida, cambian todas sus relaciones sociales” (Marx, 1847)³

La CEPAL va más allá en cuanto a la relación entre la estructura de la sociedad y la actividad económica. En el proceso de desarrollo de los países periféricos, la relación entre la penetración de nuevas técnicas de producción y la estructura de la sociedad adquiere un esquema circular, en donde una se ve influida por la otra a través de un nexo o puente que estaría representado por la distribución del ingreso, que a su vez, viene determinada por las relaciones de poder: “...podríamos considerar el desarrollo periférico como un fenómeno de penetración de la técnica de los centros, acompañado de transformaciones en la estructura de la sociedad. Esta estructura en transformación influye a su vez en las formas de la técnica y la intensidad y extensión con que ellas se adoptan...las relaciones de poder...determinan en última instancia la distribución del ingreso. Y la forma de esta distribución condiciona la penetración la técnica y el aumento consiguiente de productividad...y todo ello vuelve a actuar sobre aquella estructura” (Prebisch, 1976).

Las clases sociales

La delimitación de estratos sociales toma como criterio de separación la propiedad de los medios de producción, dividiendo a la sociedad en tres clases: los estratos superiores que concentran la mayor parte de los medios productivos y esto les permite captar inicialmente los frutos de la penetración de la técnica, incluyendo además en este sector a los trabajadores calificados en materia de organización y dirección, es decir la clase de gerentes de las empresas y que poseen altos ingresos. Luego están los estratos intermedios, los cuales poseen una menor parte de los medios productivos y sus ingresos derivan de sus calificaciones; su característica es la competencia que realizan con los estratos superiores para captar los frutos del avance técnico. Finalmente están los estratos inferiores que no participan del fruto del progreso, salvo en escasa medida. La confrontación entre las clases sociales surge en la búsqueda de la captación del fruto que genera el avance técnico, siendo el poder social el determinante final de dicha distribución.

Cuando penetra la técnica, se necesita mayor calificación por lo cual las clases altas pueden aprovecharse de eso debido a su fácil acceso a la educación y capacitación técnica. Mientras, las clases medias deberán ejercer el poder político y gremial que se va asentando con el avance de la democratización. Por último estarán las clases bajas que participan en escasa medida dado que no poseen medios productivos para afrontar ese avance técnico debido a la escasa formación humana.

La concentración de poder tiene su origen en el proceso de penetración de las técnicas de producción desde los países del centro. El mismo desarrollo lleva consigo transformaciones en la estructura de la sociedad originando grandes desigualdades entre los sectores, implicando numerosos conflictos. Así lo afirmaba Di Filippo: “...había que tener en cuenta que el conflicto económico social era un componente casi inevitable del propio desarrollo económico” (Di Filippo, 1996).

El conflicto social provenía, por tanto, del proceso de desarrollo de los países. Dicho conflicto no puede ser solucionado por el mercado dado que la estructura social responde a las relaciones de poder que determinan la distribución del ingreso por lo que lleva a una crisis distributiva, la cual es eminentemente dinámica

Asimismo la vinculación entre las relaciones de poder y la democracia parece ser de mutua exclusión; dado que no se podría construir una democracia con la estructura social dominada por cierta elite. Calderón dice al respecto: “...No parece viable una construcción democrática del desarrollo cuando el campo de las negociaciones y consensos políticos se restringe a las elites” (Calderón, 1994).

³ Extraído de “La Miseria de la Filosofía. Ed. En español. 1975.

Las instituciones políticas y el régimen jurídico responderán y se adecuarán a las relaciones de poder que surgirán con la penetración de la técnica, esta es una noción de la “superestructura” de Marx. Cuando queda establecida una estructura social, ésta determinará los ganadores y perdedores en la penetración de la técnica, dicho de otro modo, del desarrollo. Frente a la crisis que se origina por la lucha en la captación del excedente, sobreviene el empleo de la fuerza que sacrificará el liberalismo político para sostener el liberalismo económico, o sacrificará ambos liberalismos cuando el Estado actúe concentrando todo en sus manos.

Prebisch también se refiere a la libertad en un sistema libre de mercado, haciendo hincapié en las injusticias que conlleva: “...La libertad económica es allí libertad de ser pobre. La libertad política no es otra cosa que la libertad de decidir sin tener medios efectivos de discernimiento” (Prebisch, 1979).

Se muestra entonces que la democracia se encuentra impotente en la solución de las fallas del sistema que se pone en evidencia cuando se entra en la pugna por la captación del excedente durante el proceso de desarrollo periférico.

El excedente, el dinero y la teoría del valor

Para determinar analíticamente el concepto cepalino de excedente y su comportamiento durante el proceso de desarrollo, es decir su apropiación por parte de determinados sectores de la sociedad, es necesario partir por una teoría del valor, y definir la importancia que posee cada factor de la producción en dicho proceso.

Di Filippo parte del trabajo como eje del desarrollo: “...el hilo conductor...es el poder productivo del trabajo humano, cuyo incremento secular es, desde los orígenes de la civilización, el hecho fundamental del desarrollo económico” y sigue su análisis definiendo el capital el cual posee una raíz Schumpeteriana: “Distinguiremos entre los medios productivos y el capital que es un poder ejercido en los mercados de dichos medios productivos, los que se convierten en bienes de capital cuando el capitalista los adquiere. El capital se concibe en este contexto como una forma social de poder objetivada y medida a través de la posesión y uso del dinero. El capital como factor productivo no es aprehensible como tal en la esfera propiamente tecnológica” (Di Filippo, 1984).

El concepto de excedente surge como aquella parte del producto social que no es apropiada de manera directa por la fuerza de trabajo que lo ha generado. La formación de dicho excedente es un fenómeno dinámico que surge del propio proceso de desarrollo. Su origen proviene, según Prebisch: “...de la diferencia entre el valor global que las empresas reciben por los bienes finales, en virtud de aquel exceso de ingresos, y el correspondiente costo de producción representado por los ingresos anteriormente pagados. El excedente abarca las ganancias de las empresas, el interés del capital que ellas pagan y la amortización del capital fijo.” (Prebisch, 1976)

A diferencia de la teoría marxista, durante el proceso de desarrollo que se basa en un incremento de la productividad, el análisis cepalino establece el concepto de “heterogeneidad estructural” que representa la imposibilidad de la tendencia a la homogeneización de la productividad en cada rama; a partir de dicho concepto, se distingue dentro de cada rama, entre expresión técnica y económica de la productividad. La primera resulta de una medición en unidades físicas y diferencia tres estratos tecnológicos: el moderno que utiliza técnicas que están en vigencia en los centros, el intermedio que utiliza técnicas propias de la sociedad industrial pero que quedaron obsoletas en los centros, y el inferior de carácter preindustrial. La expresión económica se obtiene ponderando cada unidad producida por el valor agregado que recibió en cada fase del proceso productivo, el cual representa la diferencia entre el proceso unitario del producto y el costo de los insumos por unidad.

La importancia de estas distinciones reside en que la heterogeneidad estructural o de productividad no sólo surge de la tecnología, sino que además influyen los regímenes institucionales que regulan la propiedad del capital y de las empresas y las condiciones de concentración de mercados de insumos y productos.

Durante el proceso de desarrollo las capas técnicas más rezagadas van desapareciendo ya que se desplazan hacia capas superiores; pero en la periferia no sucede eso, sino que surge otro fenómeno que los cepalinos llaman *insuficiencia dinámica*, el cual es consecuencia de la heterogeneidad estructural y explica la persistencia de la pobreza crítica en dicha región. Este fenómeno surge del insuficiente ritmo de acumulación e inadecuada orientación del capital debido a que las economías periféricas tienden a imitar el consumo de los centros, que poseen una mayor productividad media del trabajo, por lo que el capital es consumido improductivamente. El ritmo de acumulación y por tanto el de crecimiento del empleo y del ingreso están arraigados en factores culturales y de poder que determinan la estructura social.

Cuando explican las manifestaciones del cambio técnico el *ejército de trabajadores de reserva* es uno de los conceptos marxistas usados por la CEPAL. Este cambio se pone en evidencia de dos maneras: la primera es refinando las características de los bienes de consumo (dado que están destinados al consumo suntuario) por el llamado consumo privilegiado; la segunda es a través de un aumento en la productividad media del trabajo, que reduce la demanda de fuerza de trabajo y, dado el consumo privilegiado, esta reducción va acompañada por un bajo nivel de ahorro e inversión, entonces los salarios medios no acompañan al incremento de la productividad porque existirá un ejército de desocupados que presiona a la baja del salario; de ahí que la relación excedente-salarios tiende a aumentar.

Durante el proceso de desarrollo las capas técnicas más rezagadas van desapareciendo ya que se desplazan hacia capas superiores; pero en la periferia no sucede eso, sino que surge otro fenómeno que los cepalinos llaman *insuficiencia dinámica*, el cual es consecuencia de la heterogeneidad estructural y explica la persistencia de la pobreza crítica en dicha región. Este fenómeno surge del insuficiente ritmo de acumulación e inadecuada orientación del capital debido a que las economías periféricas tienden a imitar el consumo de los centros, que poseen una mayor productividad media del trabajo, por lo que el capital es consumido improductivamente. El ritmo de acumulación y por tanto el de crecimiento del empleo y del ingreso están arraigados en factores culturales y de poder que determinan la estructura social.

La distribución funcional del ingreso monetario es esencial para la realización del excedente, ya que la clase propietaria solo podrá apropiárselo si dispone de los ingresos nominales requeridos. El mecanismo por el cual se produce dicha apropiación es el nivel de precios, que se eleva reduciendo el poder adquisitivo del trabajador.

Entonces el excedente económico es apropiado por los propietarios privados que poseen un poder económico ejercido por la utilización del capital, y el Estado que posee un poder político ejercido a través del gobierno. La magnitud de la remuneración que reciben es una medida del poder de negociación que tiene su origen en sus posiciones dentro de la estructura social.

La relación entre participación e ingresos percibidos por esa participación en el proceso productivo, es una relación de poder. Todos los que participan en la producción deben ser remunerados para que no usen su poder y así impedir u obstruir el proceso.

Esta pugna social, donde surge la distribución del ingreso monetario, es previa y exterior al proceso productivo, ya que antes de producir es necesario poder producir. Pero esta distribución solo se convierte en distribución del ingreso real en el mercado cuando se convierte ese ingreso en demanda contra el producto final que surge en la esfera productiva.

Para Marx la plusvalía se origina en el ámbito de la producción, y dado que en la esfera de la circulación rige el intercambio de equivalentes, el poder adquisitivo que se mencionado anteriormente el cual se origina en las relaciones de mercado, carecería de todo significado.

Cuando Marx expone el método de reproducción simple y el ampliado, se encuentra con el problema de que la tasa de plusvalía bajo su forma trabajo puede diferir de la tasa de plusvalía en su forma dinero. Este problema, según los pensadores cepalinos, se resuelve en la esfera de la circulación y no en el ámbito de la producción, es decir en términos de poder adquisitivo y no de trabajo social; dicho problema surgiría de la equivocada pretensión de calcular la plusvalía y la ganancia antes de que entre en escena el mercado, y suponiendo equilibrio general y equivalencia en el cambio, además de considerar un análisis eminentemente estático.

Di Filippo expone el proceso de la siguiente manera: “La captación del excedente de distribución... deriva de un proceso mercantil que distribuye el poder adquisitivo general a favor de estos perceptores (propietarios y Estado). Además, la captación del excedente de las empresas presupone un proceso dinámico más complejo que implica desfases temporales entre la esfera de la producción y la de circulación” (Di Filippo, 1980).

El tratamiento del excedente realizado primeramente por Prebisch y continuado por otros autores cepalinos no aparece divorciado del concepto de plusvalía desarrollado por Marx, sino que el primero parte del segundo, ampliándolo considerando las dificultades que plantea para los cepalinos la realización de esta plusvalía; analizan el importante papel que cumple el canal de la circulación en la realización del excedente y vinculando a través del término “poder adquisitivo” este excedente con todas las relaciones de poder dentro de una estructura social determinada que en cierta forma podría relacionarse con la explotación marxiana, ya que los cepalinos encuentran un vacío entre la plusvalía que se generaría (de acuerdo a Marx) en la producción y el fundamento de la explotación que se da entre los actores sociales.

También se amplía el análisis hacia la dinámica, dado que la ganancia y el excedente reciben una interpretación dinámica que los vincula a la teoría del desarrollo económico. Dice Celso Furtado: “...la ganancia que llega a las manos del empresario es la contrapartida del valor de otros bienes que están siendo producidos y aún no fueron vendidos” (Furtado, 1964).

Sin embargo, esta visión dinámica que tiene su origen en Prebisch y difiere del análisis de Marx, provendría más bien de autores del socialismo utópico o premarxista. Di Filippo afirma: “El razonamiento de Prebisch reintroduce explícitamente el factor tiempo y está más cercano a la concepción, borrosamente percibida por Sismondi que a la de los clásicos o Marx.” (Di Filippo, 1980)

Para Marx el excedente tiene su origen en el fenómeno de la explotación que se funda en su teoría del valor, y es compatible con el equilibrio general de todos los mercados. Para explicar la explotación, se debe partir de este equilibrio general.

Mientras, la teoría cepalina de origen prebischiana, parte de que el desequilibrio general es el modo de ser del sistema y es un requisito para que éste exista, y es una condición para que exista la ganancia macroeconómica. Por tanto el sistema siempre tiende a una crisis, porque la acumulación del excedente se desperdicia en la sociedad privilegiada de consumo. Esta ausencia de lo que Prebisch llama “capitalismo austero” es la causa de la presencia de dicho desequilibrio.

Por otro lado, la teoría del valor y distribución bajo equilibrio general resultaría ineficaz para explicar el fenómeno de la inflación. Este fenómeno es una exteriorización de la pugna social por la distribución del ingreso, cuando la magnitud total del producto real por la que se “pelea” es superior a la que efectivamente genera el sistema; este proceso tiene su explicación en el concepto heterogeneidad estructural provisto por Prebisch.

A pesar de la debilidad que los cepalinos ven en la utilización del contexto de equilibrio general de Marx, afirman que si se abandona este supuesto, la validez de la teoría no desaparecería, sino que pierde relevancia práctica.

El papel que cumple el dinero para los pensadores de la CEPAL difiere sustancialmente de la concepción marxista acerca del dinero-mercancía. El dinero aparece vinculado, más que al

simple valor de cambio de las mercancías, a las relaciones de poder que brotan de la dinámica de la estructura social, por tanto su génesis y distribución deben ser objeto central de toda teoría del valor económico.

Esta proposición proviene de que son muchos los caminos que llevan al control del dinero y no se deriva necesariamente de la previa producción y venta de mercaderías. Esto se hace más evidente cuando el dinero tiene la forma monetaria de un trozo de papel de curso forzoso por un mero acto de voluntad del Estado. Habrá por tanto mecanismos de poder a través de los cuales una parte minoritaria de la sociedad logra participar en el producto social sin necesidad de que su participación sea justificada. El poder adquisitivo se disocia así del poder productivo por unidad de tiempo de trabajo; dado que los bienes se cambian por dinero y no por otros bienes cualquier variación de magnitud o distribución del ingreso dinerario afectará al nivel de precios relativos, con independencia de lo que ocurra en la producción.

El valor de cambio para Marx depende de algo intrínseco al objeto y está dado por el trabajo que se vierte en él, es decir su contenido en trabajo; entonces este valor no proviene del resultado de las relaciones sociales de intercambio. Esta relación social de intercambio aparece en un segundo momento y toma la forma de trueque, y cuando se hace presente, la valorización ya se produjo porque las mercancías ya contienen al trabajo que las da el valor. En la siguiente cita de Di Filippo se pone en evidencia la crítica a la teoría del valor trabajo, y a la vez echa luz sobre el papel del dinero y como se vincula con las relaciones de poder y la división del trabajo:

“...las teorías del valor trabajo... hacen depender el valor económico atribuible a una mercancía de factores externos a la relación mercantil misma, y por lo tanto prescindan de la significación del dinero. Al dejar fuera la influencia autónoma que deriva de la distribución del dinero, también dejan fuera al poder adquisitivo general que por su intermedio se mide y ejerce, y en consecuencia pierden el rasgo esencial de toda relación mercantil. Toda relación mercantil es, en esencia, una relación de poder. El conjunto de estas relaciones se encuentran en una estrecha interdependencia que deriva de la división social del trabajo. Como cada relación de mercado implica una confrontación de poder, el resultado de esa confrontación debe expresarse en unidades de poder” (Di Filippo, 1980)

El capital en términos de valor económico para los cepalinos se diferencia radicalmente del concepto del capital-dinero de Marx por cuanto la teoría del valor trabajo hace que el término poder adquisitivo cepalino pierda todo su significado, ya que este poder queda sujeto a una condición de la esfera técnica de la producción, como es el contenido de trabajo de cada mercancía, totalmente externa a la relación mercantil; sin embargo, ambos conceptos de capital se asemejan en cuanto a sus ciclos circulatorios.

Según la teoría marxista, la posesión del capital le otorga poder al capitalista sobre los trabajadores que contrata; esta asimetría de poder adquisitivo es reflejada por el mercado, y está expresada en el hecho que el valor contenido en el dinero que posee el capitalista cuando llega al mercado puede ser superior al valor de la fuerza de trabajo por obrero. Pero su ley del valor en la forma más general considera al dinero como mercancía-oro y plata-cuyo valor se determina como cualquier otra mercancía, a través del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. El cambio de concepción entre dinero-mercancía al dinero-signo implicaría una radical desvinculación entre las cantidades de dinero que pueden incorporarse al mercado y el trabajo requerido para la producción.

Para los cepalinos, el valor económico de las mercancías expresa magnitudes relativas de poder adquisitivo general, y no depende del trabajo insumido en producirlas; es así un fenómeno de poder y se expresa a través de la estructura de la sociedad.

El Estado

La visión de la CEPAL acerca del Estado es coincidente con la de Marx, en cuanto a que es una herramienta para promover el interés de la clase dominante como si fuese el de la comunidad. Como consecuencia de esto resultaría inútil pensar en que el Estado corregiría las situaciones indeseables que se dan por los desequilibrios creados por el mercado, de aquí surge la propuesta de la reforma estatal profunda para reorientar sus funciones hacia la equidad por parte de la CEPAL.

La caracterización del Estado aparece nítidamente expuesta por Fernando Cardoso: “Lo que predomina en nuestra región es...un Estado de malestar social...omnipresente, contaminado por los intereses privados...y además paralizado por las fuerzas corporativas que surgen de su interior, por la burocracia” (Cardoso, 1997). Asimismo, Marshall Wolfe se expresa en tal sentido: “...puede descartarse la hipótesis de que el Estado en el mejor de los casos es un ente racional y benévolo...” (Wolfe, 1984).

El Estado también contribuye a impedir la acumulación en el desarrollo. En la lucha por la captación del excedente el Estado aparece como un medio que utilizan las clases altas e intermedias que a través de la presión política y gremial logran que absorba mano de obra, la cual no es genuina en el sentido que se deba a necesidades efectivas, sino a lo que Prebisch llama “necesidades espurias”, absorbiendo una parte del incremento de la productividad.

La participación del Estado también tiene su faceta social además de la económica, siendo ésta no menos perjudicial para los individuos; así lo presenta Fernando Calderón: “...la creación de complejos sistemas de intermediación como el clientelismo burocrático, el corporativismo y la constitución de Estado de tipo prebendalista, mermaron la propia capacidad de construcción ciudadana en los proyectos nacional-populares, y tendieron también a subordinar las identidades culturales y los intereses sociales a la dinámica de un sistema político con alta concentración de poder” (Calderón y otros, 1994).

La idea de que el Estado está impregnado de intereses particulares de las clases dominantes que buscan su propio beneficio bajo la ilusión del bien general o colectivo coincide con Marx cuando dice: “...todas las luchas que se libran dentro del Estado... no son sino formas ilusorias bajo las que se ventilan las luchas reales entre las diversas clases...Toda clase que aspire a implantar su dominación... tiene que empezar dominando el poder político, para poder presentar su interés como el interés general” (Marx, 1845)⁴

A partir de esta visión acerca del papel del Estado en la sociedad, la CEPAL propone la necesidad de una reforma que lleve al Estado hacia la promoción de la igualdad social y hacia una distribución más equitativa de los frutos del progreso; sin embargo reconocen que es un camino difícil de recorrer, porque un proceso de reforma de este tipo se encontrará con la oposición y presión de los grupos poderosos que no cederán su posición privilegiada. Wolfe dice al respecto: “Los grupos en cuestión no pueden tolerar ningún tipo de distribución, a través del Estado o de otra forma, que pudiera poner en peligro su capacidad para alcanzar esos estándares (de vida)” (Wolfe, 1991).

El Comercio Internacional

Es necesario comenzar este apartado diciendo que Marx no hizo análisis teóricos del subdesarrollo, ese concepto en su época no existía. En el plano mundial suponía la perfecta movilidad de factores.

Los economistas marxistas modificaron la teoría ricardiana haciendo hincapié en la expansión del capital y del sistema productivo además del comercio, y estaban convencidos en que el comercio internacional tendría efectos positivos en la expansión del capitalismo hacia los países de la periferia.

⁴ Extraído de “*La Ideología Alemana*”. Ed. En español. 1932.

Lenin ya se había acercado a cierta concepción de explotación por parte de los países poderoso “imperialistas”, que se asocian a las clases dominantes de los países de las colonias para usufructuar los beneficios en contra del pueblo.

La CEPAL, desde sus comienzos, criticó la forma en que se vinculaban los centros y la periferia a través del comercio y la transferencia de los métodos de producción. Entre sus manifestaciones podemos encontrar la concentración de los medios de producción, la concentración monopólica, la inexistencia de la plena movilidad de factores y las multinacionales. Estas últimas contribuyen más a la internacionalización del consumo que a la de la producción.

Aparece aquí la división internacional del trabajo, pero ya no la ricardiana basada en las ventajas mutuas de la especialización, sino en una que responde a los intereses de los centros, en donde éstos extraen cuantiosas ventajas mientras que la periferia se hunde en la pobreza.

Los sectores que conspiran contra la transferencia de los aumentos de productividad postulada por las teorías del comercio internacional son los sindicatos de los países industrializados que poseen una gran capacidad de lucha por sus intereses de clase y las empresas capitalistas que buscan impedir la baja en su tasa de ganancia.

Conclusiones

El primer punto de encuentro entre Marx y la CEPAL es la concepción de que la Economía debe ir de la mano con la Historia; un estudio acerca de la forma en que se desarrollan las actividades humanas en cuanto a la satisfacción de sus necesidades materiales sin estar acompañada de un estudio acerca de los actos históricos deviene en una teoría carente de contenido, desvinculada del tiempo y del espacio.

Las actividades productivas determinan el modo de ser y de pensar de los pueblos, dado que un cambio en las primeras generará profundos cambios sociales, políticos y culturales. La relación que surge entre la actividad económica y la estructura de la sociedad se produce en un sentido para Marx, en donde la primera determina a la segunda. Sin embargo, la CEPAL va más allá determinando que existe un esquema circular en esta relación, en la cual el nexo entre ellas es la distribución del ingreso que determina a su vez las relaciones de poder. Estas relaciones de poder determinan la “superestructura” marciana.

Cuando se produce la penetración de la técnica, la lucha por el excedente produce el conflicto social, en donde las clases dominantes se llevarán la mayor parte dejando a las clases bajas desprotegidas debido a que éstos no tienen medios para poder percibir parte de este excedente por lo que se produce, a través de la suba de precios la “miseria del proletariado”. Esta suba de precios es lo que permite que las clases poderosas absorban el excedente. También se produce una baja en los salarios durante este proceso debido al exceso de oferta de trabajadores, dado que los salarios medios no acompañan al aumento de la productividad; esta es una visión del “ejército de desocupados de reserva” de Marx.

El concepto de excedente de la CEPAL parte del concepto de plusvalía y lo amplía en cuanto a las dificultades que plantea su realización. Pero a partir de esto aparece la mayor diferencia entre Marx y la CEPAL: la teoría del valor y cómo a partir de ésta, la importancia del canal de la producción y la consecuente marginalidad que tiene el canal de la circulación y el dinero para Marx. Esta teoría del valor trabajo desvincula totalmente la idea del capital-dinero de Marx con la de capital en términos del valor económico cepalina.

Como consecuencia de lo anterior, los mecanismos a través de los cuales las clases altas (los propietarios de los medios de producción) se apropian del excedente y la plusvalía son totalmente distintos, dado que los primeros se dan en el canal de la circulación bajo el término de “poder adquisitivo”, mientras que los segundos se dan en la producción.

La conformación del Estado y su utilización por parte de las clases poderosas para la persecución de sus fines individuales es otro punto en común entre ambas escuelas de

pensamiento. El Estado va en contra del pueblo, y es una fuerza ajena a la comunidad, representa un interés de clase y es uno de los factores que contribuye a la crisis. Los pensadores cepalinos le otorgan, sin embargo, un papel a cumplir para hacer un capitalismo más justo a través del “uso social del excedente”, reorientando sus funciones hacia la equidad y la corrección de los desequilibrios creados por el mercado, es decir un Estado planificador. La visión de la crisis del sistema hace que el marxismo piense en que llegará el fin del capitalismo, mientras que los cepalinos postulan que los desequilibrios son la forma de ser del sistema en donde el mercado se encarga de reflejar las desigualdades y no representa una causa de ellas, no consideran una salida del capitalismo por estas crisis sino que proponen el llamado “capitalismo austero” en donde se elimine el consumo privilegiado de las clases altas a través del Estado.

Si bien Marx no analizó mucho el plano internacional y la relación entre los países subdesarrollados con los desarrollados, se puede llegar al concepto de “explotación” en el cual los países del centro absorben todas las ganancias del comercio en perjuicio de los países de la periferia. Los pensadores de extracción marxista llegaron a ver a estos países como el principal enemigo, que asociados a los sectores tradicionales, conspiraban contra el pueblo.

A pesar de esta visión común de la explotación, la concepción de la CEPAL se separa de la concepción clásica que seguía la teoría ricardiana de las ventajas comparativas. Los cepalinos consideraban que no existía libre movilidad de los factores de la producción, por lo que los países de la periferia no contaban con las ventajas de la especialización, ya que la internacionalización se ve más en el consumo que en la producción. Esto produce una desigual distribución de las ganancias del comercio con ventaja, por supuesto, para los centros.

La búsqueda de la CEPAL se enfoca hacia una dialéctica entre las relaciones sociales y económicas. Citando a Fernando Enrique Cardoso: “Nuestro desafío es cómo superar tanto la *Gemeinschaft*, la comunidad, como la *Gesellschaft*, la sociedad, la relación societal; cómo superarlas juntándolas, en el sentido específico de la noción de superación dialéctica. Debemos superar esa oposición entre lo económico y lo social y lo político, entre lo público y lo privado. Este es el desafío” (Cardoso, 1997).

Bibliografía

- Bielschowsky, Ricardo (1998): “*Evolución de las ideas de la CEPAL*”. En Revista de la CEPAL. Número Extraordinario.
- Calderón, Fernando y Otros (1994): “*Una perspectiva cultural de las propuestas de la CEPAL*”. En Revista de la CEPAL. N° 52. Abril.
- Centro de proyecciones de la CEPAL (1981): “*Problemas y orientaciones del desarrollo*”. En Revista de la CEPAL. N° 15. Diciembre.
- Cardoso, Fernando (1977): “*La originalidad de la copia: la CEPAL y la idea de desarrollo*”. En Revista de la CEPAL. N° 4. Segundo Semestre.
- Cardoso, Fernando (1997): “*Estado, comunidad y sociedad en el desarrollo social*”. En Revista de la CEPAL. N° 62. Agosto.
- Denis, Henri. “*Historia del Pensamiento Económico*”. Barcelona. 1970
- Di Filippo, Armando (1980): “*El desarrollo económico y las teorías del valor*”. En Revista de la CEPAL. N° 11. Agosto.
- Di Filippo, Armando (1984): “*Uso social del excedente, acumulación, distribución y empleo*”. En Revista de la CEPAL. N° 24. Diciembre.
- Di Filippo, Armando (1998): “*La visión centro-periferia hoy*”. En Revista de la CEPAL. Número extraordinario. Octubre.
- Ekelund, Robert. “*Historia de la Teoría Económica y de su Método*”. Madrid. 1997

- Faletto, Enzo (1996): “*La CEPAL y la sociología del desarrollo*”. En Revista de la CEPAL. N° 58. Abril.
- Floto, Edgardo (1989): “*El sistema centro periferia y el intercambio desigual*”. En Revista de la CEPAL. N° 39. Diciembre.
- Furtado, Celso. “Teoría del Desarrollo Económico”. México DF. 1968.
- Hodara, Joseph. “Prebisch y la CEPAL: Sustancia, Trayectoria y Contexto Institucional. México DF. 1987.
- Hopenhan, Benjamín (1988): “*Prebisch: pensador clásico y heterodoxo*”. En Revista de la CEPAL. N° 34. Abril.
- Iglesias, Enrique (1981): “*Desarrollo y equidad. El desafío de los 80*”. En Revista de la CEPAL. N° 15. Diciembre.
- Lessa, Carlos (1979): “*Política y Economía, ¿Ciencia o ideología?*”. En Revista de la CEPAL. N° 8. Agosto.
- James, Emile. “Historia del Pensamiento Económico”. Madrid. 1966.
- Lustig, Nora (2000): “*La CEPAL y el pensamiento estructuralista*”. En Libros de la CEPAL. N° 54. Julio.
- Marx, Karl. “La ideología Alemana”. Madrid. 1932.
- Marx, Karl. “Miseria de la Filosofía”. Barcelona. 1975.
- Marx, Karl. “El Capital”. Madrid. 1967.
- Prebisch, Raúl (1976): “*Crítica al capitalismo periférico*”. En Revista de la CEPAL. N° 1. Primer Semestre.
- Prebisch, Raúl (1979): “*Las teorías neoclásicas del liberalismo económico*”. En Revista de la CEPAL. N° 7. Abril.
- Prebisch, Raúl (1984): “*La crisis global del capitalismo y su trasfondo teórico*”. En Revista de la CEPAL. N° 22. Abril.
- Prebisch, Raúl (1982): “*Monetarismo, aperturismo y crisis ideológica*”. En Revista de la CEPAL. N° 17. Agosto.
- Prebisch, Raúl (1988): “*La crisis del capitalismo y el comercio internacional*”. En Revista de la CEPAL. N° 20. Agosto.
- Sunkel, Osvaldo y Otros (1990): “*Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años 90*”. En Revista de la CEPAL. N° 42. Diciembre.
- Villareal, René (1987): “*La planificación en economías mixtas de mercado y los paradigmas del desarrollo: problemas y alternativas*”. En Revista de la CEPAL. N° 31. Abril.
- Wolfe, Marshall (1984): “*La participación: una visión desde arriba*”. En Revista de la CEPAL. N° 23. Agosto.
- Wolfe, Marshall (1991): “*Perspectivas sobre la equidad*”. En Revista de la CEPAL. N° 44. Agosto.

Apéndices

APENDICE I (Fuente: Di Filippo, 1998)

	SIGLO XIX	SIGLO XX (Mitad)	SIGLO XX (Fines)
I-Visión			
Papel central del progreso técnico y de su impacto sobre las asimetrías del desarrollo económico	La misma	La misma	La misma
La determinación de posiciones centrales (activas, hegemónicas) o periféricas (pasivas, subordinadas) en la división internacional del trabajo			
La distribución de sus frutos entre (y dentro de) centros y periferias			
II-Sistema			
Fuente del cambio técnico y especialización productiva	Revolución Industrial. Centros generan progreso técnico, exportan manufacturas de consumo y capital e importan productos primarios. Periferias receptoras pasivas de progreso técnico, exportan productos primarios e importan manufacturas y bienes de capital. Comercio intersectorial	Segunda Revolución Industrial. Centros generan progreso técnico y exportan manufacturas de consumo y capital a las periferias. Comercio intraindustrial, intracentros. Periferias copian tecnología industrial corporizada en equipos, exportan productos primarios e importan manufacturas	Revolución en tecnologías de la información. Centros propagan progreso técnico, vía transnacionalización productiva. Globalización financiera. Comercio intraindustrial e intrafirma entre centros y periferias. Centros exportan servicios. Periferias diversifican exportaciones de bienes.
Distribución internacional de las ganancias de productividad entre centros y periferias	Vía comercio. Cesión de parte de los frutos del progreso técnico. Deterioro términos de intercambio. Explicaciones por el lado de la oferta y por el lado de la demanda	Vía comercio. Cesión de parte de los frutos del progreso técnico en la actividad primaria. Retención de los frutos en la industria vía protección	Vía comercio. Búsqueda de la competitividad internacional. Vía inversiones
Reglas de juego de la economía mundial	Hegemonía británica, colonialismo en Asia y África coexistiendo con orden liberal en América Latina. Multilateralismo fundado teóricamente en el patrón oro y prácticamente en la balanza de pagos británica	Hegemonía estadounidense, descolonización masiva coexistiendo con bloques cerrados, crisis, etc. Proteccionismo en los centros, comienzo de la liberalización económica de posguerra.	Tríada. Multilateralismo reglado por la OMC, Banco Mundial y FMI. Regionalismo abierto hemisférico. Libre flujo de inversión extranjera de tecnología y de servicios. Asignación privada de recursos. Liberalización financiera
III-Estructura y políticas en la periferia			
Grado de diversificación e integración interna de las estructuras productivas	Economías primario-exportadoras coexistiendo con economías d subsistencia	Exportación primarios e industrialización orientada al mercado nacional. Heterogeneidad estructural	Transnacionalización de la industria. Empresas pequeñas, medianas y microempresas crean empleos. Subsiste el subempleo
Distribución interna de as ganancias de productividad	Fuerza de trabajo redundante presiona hacia abajo las remuneraciones y mejora rentabilidad sector primario. Diferentes tipos de situaciones	Sector primario subvenciona a la industria. Concentración distributiva, consumismo, insuficiencia dinámica.	Globalización del progreso técnico y transnacionalización en las ganancias internas de productividad. Fortalecimiento sector financiero.
Capacidad del Estado para incidir sobre las posiciones periféricas	Orden liberal, apertura económica	Orden proteccionista. Industrialización sustitutiva de importaciones	Apertura, privatización. Menor radio de acción en políticas

APENDICE II (Fuente: Bielschowsky, 1998)

Elementos permanentes		Análisis histórico-estructuralista	
Períodos y temas	Inserción internacional (centro-periferia y vulnerabilidad externa)	Condiciones estructurales internas (económicas y sociales) del crecimiento/progreso técnico, y del empleo/distribución del ingreso	Acción estatal
1948-1960	Deterioro de los términos de intercambio; desequilibrio estructural de la balanza de pagos; integración regional	Proceso de industrialización sustitutiva; tendencias perversas causadas por la especialización y la heterogeneidad estructural: inflación estructural y desempleo	Conducir deliberadamente la industrialización
1960 (reformas)	Dependencia; integración regional; política internacional de reducción de la vulnerabilidad en la periferia; sesgo anti exportación industrial	Reforma agraria y distribución del ingreso como requisito para re dinamizar la economía; heterogeneidad estructural; dependencia	Reformar para viabilizar el desarrollo
1970 (estilos de crecimiento)	Dependencia; endeudamiento peligroso; insuficiencia exportadora	Estilos de crecimiento; estructura productiva y distributiva y estructuras de poder; industrialización que combina el mercado interno y el esfuerzo exportador	Viabilizar el estilo que lleve a la homogeneidad social; fortalecer las exportaciones industriales
1980 (deuda)	Asfixia financiera)	Ajuste con crecimiento; oposición a los choques del ajuste, necesidad de políticas de ingreso y eventual conveniencia de choques estabilizadores; costo social del ajuste	Renegociar la deuda para ajustar el crecimiento
1990-1998 (transformación productiva con equidad)	Especialización exportadora ineficaz y vulnerabilidad a los movimientos de capitales	Dificultades para una transformación productiva eficaz y para reducir la brecha con equidad	Ejecutar políticas para fortalecer la transformación productiva con equidad

Revista de Ciencia y Técnica de la Universidad Empresarial Siglo 21

Año 4 – Número 1 (especial docentes)

Febrero 2011 – ISSN 1851-4790

Título: ¿Es posible predecir el riesgo crediticio vinculado al riesgo moral o de personalidad (“Moral Risk o Moral Hazard”)?

Title: Is it possible to predict credit risk associated to moral or personality risk?

Prof. Cr. Gerardo Emilio Bellmann¹

Resumen

En el estudio de los diversos aspectos del riesgo crediticio se observan escasas referencias sobre la voluntad o determinación de pago del deudor. Habitualmente, sólo se hace hincapié en diversas metodologías para determinar el patrimonio del deudor y las proyecciones del flujo financiero de sus actividades económicas. Creemos que si bien esos aspectos son importantes para considerar, no debería soslayarse el análisis de las características morales y de personalidad del deudor o “management” de la empresa. Esa integridad o cualidad moral es la que trataremos de “calificar” y posteriormente ampliar para considerar otros riesgos vinculados a la psicología o personalidad del deudor como elementos adicionales para la toma de decisiones.

Abstract

In the study of those aspects related to credit risk there are few references about the debtor's payment will or determination. Usually, people focus in diverse methodologies to determine the debtor's patrimony and the projections of financial flux in his/her economical activities. We believe that those aspects are important, but the debtor's -or business management- moral and personality characteristics shouldn't be avoided. That integrity or moral quality is what we intend to “qualify” and then discuss, to consider other risks associated to the debtor's personality as additional elements to consider when making a decision.

Palabras clave: riesgo crediticio, riesgo moral, voluntad de pago

Key words: credit risk, moral hazard, payment will

¹ Contador Público UNC - Docente en Control y Evaluación Financiera I y II, UEs21 - Adscripto a la cátedra de Organización y Técnica Bancaria de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC - ex Gerente de Evaluación de Riesgo y miembro del comité de crédito del Banco de la Provincia de Córdoba - ex Representante del Banco Social de Córdoba ante el Comité Técnico permanente de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA) - Asesor de Empresas en Administración Financiera, Riesgo Crediticio y Evaluación de Proyectos de Inversión. email: gbellmann@uesiglo21.edu.ar; gbellmann@hotmail.com

I- Introducción – Riesgo Crediticio

En oportunidad de estudiar los diversos aspectos del riesgo crediticio o vinculado a las operaciones de financiamiento, muy pocas veces hemos observado referencias sobre la voluntad o determinación de pago del deudor. Habitualmente, solo se hace hincapié en diversas metodologías para determinar el patrimonio del deudor y las proyecciones del flujo financiero de sus actividades económicas, incluyendo estudios macroeconómicos de la región, país o actividad económica en la cual se desenvuelve, trayectoria del emprendimiento, aspectos legales de la operación a realizar, garantías a brindar por el deudor o sus avalistas, referencias sobre incumplimientos históricos registrados, etc.

Creemos que si bien esos aspectos son importantes para considerar, no debería soslayarse el análisis de las características morales y de personalidad del deudor o “management” (gerenciamiento) de la empresa, ya que por complejo que haya sido el análisis practicado, si la determinación del deudor no es cumplir con sus compromisos, el acreedor o prestamista probablemente tendrá dificultades para cobrar o simplemente, sufra perjuicios por no cobrar en tiempo y forma.

Se dice que el crédito es “sinónimo de confianza, es un acto de fe donde la incertidumbre (de quien otorga el crédito) es igual al riesgo inherente y el dilema es rentabilidad versus seguridad (o certidumbre de cobro). Prestar es un arte que necesariamente involucra a la ciencia en sus distintas especializaciones, la economía, las matemáticas, la estadística, el derecho, la psicología, la sociología, la negociación, entre otras.” (Perez Lamela y Barreira Delfino, 1997:7). Los autores concluyen además que en toda evaluación de un riesgo crediticio se involucran factores objetivos y subjetivos cuya valuación y cuantificación serán prioridades en el proceso de otorgamiento. Ahora bien, ¿que es el riesgo crediticio? Continuando con lo explicitado por esos autores, se define como riesgo crediticio

la posibilidad que el prestatario (persona física o jurídica que recibe el préstamo) no cumpla con las obligaciones asumidas con el acreedor/prestamista en las condiciones y términos acordados, siendo las principales manifestaciones el riesgo de iliquidez y el riesgo de insolvencia; el primero consiste en la imposibilidad transitoria de cobro por carecer el deudor de los medios de pago cancelatorios necesarios (al momento del vencimiento de cada compromiso) y el segundo reside en la dificultad permanente de cobro por insuficiencia patrimonial del deudor. (Perez Lamela y Barreira Delfino, 1997:8)

Los autores mencionan además, como uno de los elementos fundamentales, el carácter o la determinación de pagar, la integridad o cualidad moral que se traduce en la honestidad de todas las transacciones comerciales, como elemento no necesariamente vinculado a la capacidad o la aptitud de generar fondos para poder pagar. Esa integridad o cualidad moral es la que trataremos de “calificar” y posteriormente ampliar para considerar otros riesgos vinculados a la psicología o personalidad del deudor como elementos adicionales para la toma de decisiones.

II- El riesgo como exposición a la incertidumbre

Hay una cantidad de palabras de uso habitual que se relacionan con el término *riesgo* de diferentes maneras y de acuerdo a como se defina este último. Azar, riesgo, probabilidad, incertidumbre, ambigüedad, indeterminación, desconocimiento (o ignorancia), tienen una larga historia, en el curso de la cual han ido acumulando

diversos significados, que a veces se utilizan de modo alternativo. Riesgo suele evocar el peligro originado en que pase algo, mientras que azar se asocia con suerte (en el sentido de que el resultado que se concrete puede ser bueno o malo) (Fornero, 2006). Un significado bastante difundido es que el riesgo está asociado a que puede existir un resultado futuro no deseable, lo cual significa que no se sabe si ocurrirá o no. Así se excluyen del carácter de riesgo los acontecimientos futuros de ocurrencia periódica. Esta noción es la que parece existir para la perspectiva de la dirección de la empresa: el riesgo se considera por los resultados negativos, enfocando la pérdida potencial que puede producir una decisión. Entonces, las decisiones se consideran riesgosas cuando pueden aumentar la exposición a las pérdidas. (Fornero, 2006)

La administración de riesgo pone énfasis en la identificación de los mismos y su correcta valuación; como ya se mencionó, se puede definir como el proceso de evaluar y ubicar los riesgos que amenazan el logro de los objetivos de la organización, y aquellos que representan oportunidades a explotar (Miccolis and Shah, 2000).

III- La Administración de los Riesgos en la teoría financiera

Para la teoría financiera, existe riesgo cuando pueden ocurrir acontecimientos dañinos (amenazas) o acontecimientos constructivos (oportunidades). Considerado de esta forma, podría decirse que el potencial de pérdida puede verse compensado -en la perspectiva del decisor- con el potencial de ganancia. Esta es una noción de riesgo que frecuentemente se utiliza para describir el comportamiento de los inversores financieros, quienes habitualmente buscan acotar los mismos mediante mecanismos como la diversificación de activos en sus carteras de inversión, la cobertura ("hedging") a través de contratos de futuros u opciones, etc. El riesgo estaría relacionado con la variabilidad y no principalmente con el potencial de pérdida. Así, se han ido definiendo diferentes formas de considerar la variabilidad o volatilidad que debería compensarse en el rendimiento requerido de una inversión. (Fornero, 2006)

Para la administración de estos riesgos, a través de los años se ha perfeccionado un modelo probabilístico de incertidumbre que es la base de un gran cuerpo de modelos para valorar el riesgo de los instrumentos financieros.

El riesgo es el elemento central que influye en la conducta financiera. Para medir tal influencia y analizar los modos de controlar y asignar el riesgo, se requieren herramientas matemáticas y computacionales sofisticadas. De hecho, los modelos matemáticos de la práctica financiera moderna contienen algunas de las más complejas aplicaciones de la teoría de probabilidad y de optimización. Tales aplicaciones desafían las más poderosas tecnologías de computación." (Merton, 2000 en Fornero, 2006:2)

Con ese marco, se señala que la teoría del mercado de capital explica la valoración tanto de los 'contratos contra el mundo no financiero' (activos de capital, *capital assets*) como de los 'contratos entre inversores financieros' (títulos financieros, *securities*) (Sharpe, 1970). La administración de riesgo inicialmente estuvo referida a carteras financieras (conjuntos de activos financieros de inversores e intermediarios) y la compensación por riesgo que se requiere en los títulos de la empresa (*risk premium*) se consideraba regida tan sólo por los criterios de diversificación financiera de los inversores (Fornero, 2006). Bajo estos supuestos, los estudios indican que los inversores deberían preferir construir carteras financieras cuyos activos "compensen" entre sí sus oscilaciones de precios (volatilidades), de tal manera que ante determinadas

circunstancias, si los precios de algunos activos financieros disminuyen (por ejemplo, las acciones de una empresa petrolera ante una disminución del precio de su principal producto) se compensen con los mayores rendimientos en otros activos (por ejemplo, se presume que las empresas de consumo masivo tendrán mayores niveles de ventas ya que la disminución de precio del petróleo puede disminuir los precios de algunos bienes de consumo masivo e incentivar esas actividades económicas).

IV-Distintas Interpretaciones sobre Riesgo Moral o Psicológico

Según estudios efectuados en Inglaterra (Dembe, Allard E. and Boden, Leslie I., 2000) el término “riesgo moral” estaba ya en uso en ese país en el siglo XV en algunas empresas de seguros y se utilizaba para denominar a la incertidumbre que las aseguradoras asumían al no poder conocer las verdaderas intenciones de quienes tomaban un seguro. En ese contexto, se podría decir que significa el riesgo derivado de la subjetividad, de la dificultad para conocer las verdaderas intenciones de los demás.

El concepto también fue considerado como uno de sus argumentos contra la introducción de formas de democracia republicana durante la Revolución Francesa, vale decir, como el proceder sin responsabilidad al que los políticos están expuestos cuando toman decisiones que no los afectan personalmente. Específicamente, se puede considerar como el riesgo que corrían quienes tomaran decisiones que afectaron a todas las "formas de propiedad" (por ejemplo, la monarquía o la aristocracia) sin ser parte de ellas (Burke, 1790).

Posteriormente, el concepto fue aplicado a la economía de manera general y específicamente a las sociedades por acciones, manifestando que la mayor parte de los accionistas o socios no se interesan en los asuntos de la sociedad y están satisfechos con recibir el dividendo semestral o anual que los directivos consideran conveniente pagarles (Smith, 1776). Esta ausencia total de inconvenientes y riesgos, anima a muchas personas a volverse empresarios a través de una sociedad por acciones, personas que “en ningún caso arriesgarían su fortuna en una sociedad particular [...] Ahora bien, no es razonable esperar que los directivos de estas compañías, al manejar mucho más dinero de otras personas que de ellos mismos, lo vigilen con el mismo ansioso cuidado con el que frecuentemente vigilan el suyo los socios de una empresa particular [...] En consecuencia, el manejo de los negocios de esas compañías siempre está caracterizado en alguna medida por la negligencia y la prodigalidad.” (Smith, 1776:665).

El concepto de riesgo moral también fue objeto renovado de estudio de los economistas en los años sesenta, utilizando el término para describir las ineficiencias que pueden ocurrir cuando los riesgos son desplazados, no considerando la ética o la moral de las partes implicadas. Posteriormente, en los años setenta, se retoma el término e introduce el concepto como una acepción de delegación o disminución de responsabilidad (Arrow, 1970); por ejemplo, quienes contraten un seguro podrían ser menos cuidadosos con su salud o sus bienes, asumiendo que el posible costo monetario de un accidente, hurto y otro siniestro será cubierto por otros. Según esta visión, un seguro contra incendios alienta a provocar o no prevenir incendios, el seguro de automóvil alienta la conducción imprudente y los seguros contra invalidez pueden inducir comportamientos maliciosos. En una historia publicada el 23 de Diciembre de 1974, *The Wall Street Journal* informó un extraño caso de riesgo moral: “[N] En un pequeño pueblo de Florida que los investigadores de seguros se niegan a identificar por su nombre real, donde se han producido continuas disputas sobre los reclamos legales, ya que más de

50 personas han sufrido "accidentes" que involucran la pérdida de diversos órganos y apéndices. Estos siniestros han sido pagados por los aseguradores, aunque tras sus propias investigaciones sospechan que las mutilaciones son auto-impuestas, que numerosos testigos de los "accidentes" son demandantes o familiares de las víctimas y que *"de alguna manera siempre se disparan las partes que parecen menos necesitan"*. Este tipo de actitudes por parte de quienes requieren un seguro, genera el temor o reacción por el cual, las compañías aseguradoras evitan tomar ciertos riesgos, bloqueando la posibilidad de que ciertas personas (presumiblemente más riesgosas o más expuestas a esas "tentaciones") contraten algunos productos, las compañías de seguros de vida requieren exámenes médicos y rechazan a las personas enfermas, las compañías de seguros de automóviles establecen valores de repago de los siniestros inferiores a los valores reales de mercado de los bienes asegurados, etc.

Otra concepción del riesgo moral incluye a quienes depositan sus ahorros en una entidad financiera, delegando la responsabilidad por el buen manejo de sus inversiones, lo que expone a los directores de esas entidades al riesgo de tomar decisiones de inversión, a cuyas consecuencias no están totalmente expuestos. De esta manera, se conceptualiza como riesgo o dilema moral al aprovechamiento que algunos individuos pueden realizar de la mayor o mejor información sobre un tema que el resto de los inversores, por ejemplo, si un directivo de una entidad financiera conoce en que activos invierte la misma puede aprovechar esa información en su beneficio o si ese directivo será evaluado por los accionistas de esa entidad financiera en función a la rentabilidad de corto plazo de las inversiones de esa entidad puede privilegiar las mismas en desmedro de inversiones que a largo plazo conoce que podrían ser más convenientes.

El problema del riesgo moral también afecta a los programas de gobierno que aseguran a las personas contra determinadas desgracias; una variedad de los mismos ayudan a quienes sufren de pobreza, a los que tienen hijos para criar los cuales no pueden mantener, los subsidios por desempleo para las personas que sufren la desgracia de perder sus puestos de trabajo, etc. Sin embargo, estos programas también sufren el problema del riesgo moral, ya que pueden incrementar las acciones que se consideran socialmente indeseables, por ejemplo, bajo ciertas condiciones dichos subsidios reducen los incentivos para que esas personas superen dicha situación. También podemos considerar como ejemplo de esas conductas, la posibilidad de reclamos indemnizatorios que solicitan los trabajadores cuando el sindicato que los representa tiene mayor poder de negociación, con relación a otra rama de actividad que no cuenta con tal protección o respaldo o también. Las personas que cuentan con seguros médicos con mayores prestaciones, las cuales tienden a utilizar más los mismos.

Desde el punto de vista de la Teoría de Incentivos (Savage, 1954), se toma como ejemplo de selección adversa a la incertidumbre para un potencial empleador, en relación a un solicitante de empleo y al nivel de esfuerzo que éste último suministrará; bajo ese concepto, el "principal" (empleador) pone en marcha un plan de incentivos para inducir al "agente" (postulante o empleado) a revelar la información (selección de los modelos negativos) o a adoptar un comportamiento compatible con sus intereses, tal como un "menú" de condiciones laborales (esquemas de remuneración fijos o variables, licencias, horarios de trabajo, comisiones por cumplimiento de objetivos o productividad, etc.). Sin embargo, si el agente es adverso al riesgo preferirá un salario fijo, lo cual puede ocasionar que no se vea motivado a dar su mejor esfuerzo o que "invente" la necesidad de horas extras (con mayor remuneración) demorando las tareas habituales y ocasionando "cuellos de botella" que obliguen a realizar tales horas adicionales.

Algunos de los aspectos mencionados acerca de la noción de riesgo moral, están directamente relacionados con el denominado riesgo crediticio, de tal modo en que el primero podría afectar la evaluación del segundo. Algunos enfoques que sostienen esto afirman que:

- a) La posibilidad de que una parte aislada de riesgo (que no sufra total o parcialmente las consecuencias de sus actos) pueda comportarse de manera diferente de como lo haría si fuera expuesta totalmente a las consecuencias del mismo; ejemplo de ello son quienes solicitan créditos para proyectos de inversión con un escaso aporte económico de su propiedad al mismo, ya que si dicho proyecto fracasa o no alcanza los resultados proyectados, su riesgo de pérdida no sería significativo.
- b) La situación en la cual una persona tiene más o mejor información que los otros participantes de la transacción (información que obviamente no revela), en relación a las probables consecuencias negativas de la misma. Esto obra como un incentivo para comportarse de manera inapropiada, visto desde el punto de vista de la parte que cuenta con menos información, que puede verse perjudicada, por ejemplo, si el solicitante de asistencia crediticia no informa sobre probables reclamos legales que pudiera sufrir o sobre riesgos propios de su actividad que obviamente, quien concede el préstamo no necesariamente está en condiciones de conocer.
- c) También puede considerarse el riesgo moral como un elemento que favorece la negligencia, ya que puede liberar a los agentes económicos participantes de una transacción de las consecuencias de sus acciones. Un ejemplo de ello sería el caso de los titulares de depósitos bancarios (quienes “prestan” sus excedentes financieros) que, cuando cuentan con seguro de devolución de depósitos, no se sienten estimulados a evaluar el riesgo asociado a la acción de depositar dinero en un banco en particular ni a la solvencia o estrategia del mismo, ya que probablemente elegirán de acuerdo con el atractivo de las tasas de interés que les ofrezcan, situación que se reflejó con la crisis del sistema financiero internacional de 2007/8 y más claramente en Argentina durante los años 1976/80.
- d) Con relación a la mencionada Teoría de Incentivos (Savage, 1954), es común que el acreedor o prestamista busque obtener información de parte del deudor con relación a sus actividades que le permitan conocer con mayor precisión su capacidad de pago; para ello, solicita información sobre fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (análisis FODA), principales clientes y proveedores, etc. y luego realiza un análisis buscando la mayor objetividad posible y en función a ello, prestar al deudor de acuerdo a sus necesidades, ciclos de cobros y pagos, etc. Ahora bien, en los casos de préstamos de menor cuantía, es muy costoso realizar un análisis de esa profundidad, adoptándose habitualmente criterios subjetivos donde se evita otorgar préstamos a ciertas actividades económicas consideradas de mayor riesgo, a deudores que anteriormente puedan haber tenido problemas financieros, a deudores vinculados a otros que han tenido incumplimientos en sus obligaciones, etc. Surge aquí el riesgo moral ya que esos individuos se ven incentivados a ocultar actividades riesgosas o a no revelar información sobre socios por ejemplo.

IV.1- Hacia una definición inicial de riesgo moral

En relación a las temáticas de riesgo crediticio, ensayaremos entonces una primera definición diciendo que *riesgo moral es la incertidumbre que asume el otorgante de un*

préstamo con respecto a las cualidades morales del receptor del mismo, con relación a sus criterios para el cumplimiento de sus compromisos.

V- La Percepción de los Riesgos y su vinculación al riesgo crediticio

Buena parte del impulso inicial de las investigaciones sobre la percepción de riesgos se debió a las labores llevadas a cabo para comparar los riesgos de las diversas tecnologías y los correspondientes beneficios percibidos. Los estudios empíricos sobre la percepción individual de los mismos tuvieron su origen principalmente en estudios psicológicos realizados en los Estados Unidos (Slovic, 2001). Un primer descubrimiento importante fue una serie de estrategias y reglas mentales, lo que se entiende por heurística, de las que se sirve las personas para comprender los riesgos (Kahneman D, Slovic P, Tversky A, 1982).

Cuanto mayor es el grado de inseguridad o temor y más alta la percepción de un evento o situación como desconocido, más son las personas que desean que se tomen medidas para reducir el mismo, en particular mediante medidas de regulación y controles más estrictos. La influencia de los factores sociales, psicológicos y políticos se observa en los estudios sobre el efecto de las diversas visiones del mundo en la valoración de los riesgos (Dake, 1991). Estas visiones incluyen sentimientos tales como el fatalismo en lo que respecta al control de los riesgos para la salud, la fe en la jerarquía, las decisiones de los expertos, la convicción de que el individualismo es una característica importante de toda sociedad justa y que los avances tecnológicos son importantes para mejorar la salud y el bienestar social. Algunos psicólogos, antropólogos y sociólogos han sostenido que, como los individuos no actúan con plena libertad, los riesgos pueden comprenderse mejor como un *constructo* social que opera dentro de contextos históricos y culturales particulares y dentro de grupos e instituciones, no sólo a nivel individual (Douglas, Wildavsky, 1982). Estas disciplinas parten de la consideración de que los riesgos no deben tratarse de manera independiente y separada de las complejas circunstancias sociales, culturales, económicas y políticas en las que los vive la población (Nelkin, 1989) (Ogden, 1995). Para algunos grupos de personas los riesgos percibidos serán diferentes que para otros grupos y distintos sus atributos, según sea la organización social y la cultura política general en que se desenvuelvan (Douglas, 1992). Desde el punto de vista cultural, por consiguiente, la clase de riesgos y la aptitud de una persona para ocuparse de ellos dependerán de las circunstancias generales en que viva. Por ejemplo, la percepción de los riesgos y su importancia variarán según se trate de países en vías de desarrollo o desarrollados y en función de parámetros tales como el sexo, la edad, los ingresos familiares, la pertenencia a un grupo religioso o cultural, el carácter urbano o rural de la zona, la situación geográfica y el clima (Organización Mundial de la Salud – Informe sobre la salud en el mundo 2002). Desde los años sesenta se han identificado y estudiado numerosos aspectos de los factores cognitivos y emocionales que están involucrados en la percepción del riesgo, desde los factores que limitan la posibilidad de procesar información relevante hasta los elementos grupales y sociales de la percepción.

Volviendo al concepto de riesgo moral vinculado al riesgo crediticio, para una mejor valoración del mismo es necesario considerar las circunstancias que afectan al deudor, ya que no son comparables las pautas culturales de personas que han crecido en países con frecuentes alteraciones en el sistema legal, en sociedades con elevados niveles de corrupción o evasión impositiva, etc. Es habitual que en sociedades menos

desarrolladas, existan criterios de mayor audacia en la asunción de riesgos en las actividades económicas, ya que las mayores oscilaciones en la macroeconomía generan importantes beneficios (o pérdidas) en forma permanente.

Los prejuicios al momento de otorgar financiamiento

Un artículo de *The Economist* titulado “About face” (Marzo de 2009) comenta los resultados de un experimento realizado en Estados Unidos sobre la confianza que ofrecía el solicitante de un crédito a través de su foto. El estudio se basaba en comparar las evaluaciones crediticias de dos grupos, el primero había sido contratado ad hoc y sólo basaba la decisión de conceder un préstamo en el análisis del rostro del solicitante y por consiguiente, en el riesgo de incumplimiento que sus rasgos faciales transmitía, mientras que el otro grupo estaba formado por los integrantes de una plataforma P2P en la que unos particulares solicitan préstamos y otros los conceden. Los resultados de laboratorio del primer grupo coincidieron bastante con las estadísticas de concesión de créditos del segundo, en el que las personas que parecían menos fiables acababan pagando un diferencial superior. Jefferson Duarte, de la Universidad Rice (Houston, Texas) también sugiere que uno de los rasgos más reveladores de una persona, su moral y solvencia, también se podría ver en su rostro. Su investigación fue posible gracias a los sitios de Internet que permiten hacer negocios directamente con un desconocido, quienes necesitan dinero se anuncian y quienes los evalúan deciden a quién prestan y en qué tipo de interés. Los prestatarios tienen que revelar su posición financiera, historial de crédito, empleo, educación y a menudo, fotos de sí mismos, con un proceso de tipo de subasta abierta, que significa que todas las ofertas y rechazos son de dominio público. En su investigación, las personas marcadas como poco fiables por su apariencia fueron menos propensas que otros para serles ofrecidos préstamos o para tener la misma oportunidad de conseguir uno como los que se consideran más confiables estaban obligados a pagar una tasa de interés que fue, en promedio, varios puntos porcentuales más alta. La belleza facial en ambos sexos también fue asociada con mayores ingresos y con éxito económico y/o social.

Estas investigaciones nos llevan a concluir que no solamente existe riesgo moral vinculado al concepto de riesgo crediticio, desde el punto de vista del tomador del crédito sino también desde el punto de vista del otorgante del mismo, ya que sin mayor información que una imagen se puede negar el otorgamiento de un crédito a personas con excelente capacidad y/o voluntad de pago.

Otro caso paradigmático es el denominado “Banco de los Pobres” fundado en 1983 por Mohammad Yunus en Bangladesh que decía que los pobres son personas Bonsai. No hay nada malo en sus semillas, que sólo no tienen el espacio suficiente para crecer (Yunus, 2006). Yunus se constituía así un ícono de las denominadas microfinanzas, que rompía la visión clásica del sistema financiero y defendía a los pobres como “buenos pagadores”. Él empezó a prestar de su bolsillo a unas 42 mujeres del lugar el equivalente a 26 dólares, dedicadas a hacer los asientos de paja para sillas, las organizó en grupos de cinco, que se reunían cada semana y reembolsaban el préstamo intercambiando información sobre cómo lo habían empleado. El tipo de interés que cobraba era mínimo y apenas suficiente para cubrir el costo de la operación. Después de muchos experimentos, fundó el mencionado banco. El sistema se extendió a decenas de miles de aldeas y hoy atiende a no menos de tres y medio millones de personas, 94% de las cuales son mujeres. En 2006, Mohammad Yunus y el Grameen Bank recibieron el

Premio Nobel de la Paz "por sus esfuerzos para crear el desarrollo económico y social desde abajo (...)".

La innovación de Yunus consiste en situar como uno de los problemas cruciales de la pobreza en la carencia de dinero y de capacidad o iniciativa para invertirlo. Así pues el microcrédito viene a facilitar dinero a personas que carecen de recursos para invertir, a la vez que las orienta como invertirlo para garantizar su devolución, lo que permitirá mantener o aumentar la capacidad de endeudamiento del cliente, iniciando así el círculo virtuoso para salir de la pobreza, sobre la base del esfuerzo personal y el ahorro. En varios países, se lo llamó derecho al crédito y se planteó elevarlo al rango de los derechos humanos.

El incentivo para pagar el préstamo en el plazo previsto no está únicamente basado en los costos sociales ante su comunidad (prestigio, vergüenza, entre otros), sino también en el hecho de que el respeto de los términos del préstamo por todos los miembros del grupo es una condición necesaria para que cualquiera de ellos pueda acceder a futuros desembolsos. Estos por lo general siguen una escala progresiva: el primer préstamo es pequeño, lo que hace que sea más fácil su retorno. Cuando esta financiación ha sido reembolsada en su totalidad, los clientes pueden tener acceso a otros préstamos de mayores cantidades, lo cual incentiva a cada miembro, porque ahora pueden pedir mayores sumas y acceder a nuevas posibilidades (adquisición de maquinaria, instalación de un local de venta, etc.).

La ausencia o imperfección de los mercados de crédito en los países en desarrollo es una de las claves para explicar la existencia de un sector financiero informal. Éste puede estar dispuesto a aceptar tipos de garantías viables para los sectores más pobres, generalmente no homologadas por el sector formal (trabajo personal o familiar, pequeñas cantidades de tierra, ganado, artesanías, etc.) o bien la garantía solidaria o colateral social. Por otra parte, el prestamista informal suele tener mucha mejor información sobre las características y el comportamiento de sus clientes. En las áreas rurales y poco desarrolladas la movilidad es reducida y las relaciones entre sus habitantes son muy estrechas: "todo el mundo se conoce". Así, es posible que se impongan sanciones y censuras sociales que reduzcan los costos de información y transacción, sin necesidad de que existan los instrumentos sofisticados que los sectores financieros formales desarrollan para este fin (Di Giannatale y otros, 2008). Por tanto, debido a su naturaleza —el estar fundamentado en las relaciones sociales e interpersonales— el capital social puede explotar mecanismos de supervisión y monitoreo directos y abaratar los costes asociados al sector financiero en estas economías.

Según la mayor parte de los trabajos de investigación, la confianza mutua en los miembros de la comunidad, la imposición de sanciones sociales y el monitoreo directo son la clave del éxito de las instituciones financieras informales, especialmente los créditos de grupo y las denominadas microfinanzas.

Las críticas al sistema propuesto por Yunus apuntan a que esos servicios fueron siempre un producto de la cooperación internacional y muchas veces más orientado hacia tareas básicas, como la construcción de ciudadanía o la creación de redes locales, que hacia la mejora productiva o comercial de los interesados, conscientes quizá de que dicha mejora no podría ser conseguida por estos cauces o no dependía de esos servicios. Algunos sostiene que el problema de prestar dinero a las personas de escasos recursos es que resulta caro, dado que para un puñado de dólares hay que hacer los mismos papeles que para mil, hay que desplazarse varias veces para garantizar el cobro y además hay que gastar tiempo y dinero en capacitaciones que muchas veces son

calificadas como simples cursillos de divulgación. También fue fuerte la crítica de quienes lo interpretaron como una traición al espíritu de los microcréditos, el hecho de cobrar altas tasas de interés para cubrir tales costos (Lewis, 2008).

Conforme a lo que planteamos, la factibilidad de obtener una herramienta vinculada al riesgo crediticio que permita obtener mayor información sobre las cualidades morales, psicológicas y de personalidad acerca de los futuros receptores de financiamiento, indudablemente potenciaría los beneficios de estos sistemas, evitando los inconvenientes que se señalan en el apartado siguiente.

VI- Ausencia de información sobre riesgo moral y Racionamiento de Crédito

La información es un bien económico que cuesta tiempo y recursos para ser obtenida y en algunos casos para ser comprendida. Dentro de los distintos tipos de información, la financiera puede ser considerada como un bien público relevante para el buen funcionamiento de los mercados. No obstante, como señala Stigler (1961) la información no es un bien de libre disponibilidad como lo supone la microeconomía clásica. En muchos casos, aún cuando el costo de suministrarla es inferior a lo que los usuarios estarían dispuestos a pagar por ella, es frecuente que se suministre menos información que la óptima desde un punto de vista social. Esta sub-producción de información se puede deber a diversos motivos, dentro de los que se destacan altos costos asociados a la coordinación y arreglos entre fuentes generadoras de información. La existencia de información incompleta, desigualmente distribuida entre los agentes y costosa de adquirir, distorsiona la operación de los mercados financieros.

La inexistencia de información precisa sobre morosidad causa problemas de riesgo moral, ya que no se puede observar el comportamiento del receptor de crédito, es decir no se tienen elementos que le permitan determinar el nivel de riesgo ni las características e historial del individuo a quien le otorga un crédito. Ante estas limitaciones de información los agentes crediticios toman decisiones basándose en el comportamiento promedio del conjunto de individuos que solicitan créditos (“*scoring*”). La imposibilidad de discriminar entre los distintos sujetos resulta en un deterioro de la cartera (disminuye la probabilidad de pago promedio), lo que encarece el crédito en general y amplía la brecha entre la tasa de interés activa y pasiva. Bajo este escenario, se presentan problemas de selección adversa donde los individuos de alto riesgo estarán dispuestos a pagar tasas elevadas y los agentes menos riesgosos se marginan lo que lleva a un equilibrio ineficiente en términos de asignación de recursos. Estos problemas de asimetría de información pueden ser mitigados a través del intercambio de información entre las entidades otorgadoras de crédito. El acceso y centralización en burós de crédito, de diversas bases de datos provenientes de entidades crediticias y comerciales, permite identificar el incumplimiento histórico por parte de sus clientes. Esto contribuye a que los acreedores reduzcan su riesgo y costos de transacción, lo que beneficia a los potenciales deudores mediante tasas de interés más bajas (se otorgan mejores precios a aquellos individuos menos riesgosos y se encarece la tasa o se margina del mercado a quienes tienen niveles de riesgo superiores a los que pueden asumir las instituciones financieras) (CL Group, 2007).

Los sistemas de información comercial sobre niveles de deuda e incumplimiento de obligaciones son un fenómeno endógeno de los mercados financieros. Estos sistemas normalmente dan surgimiento a formas de coordinación que facilitan la información, muchas veces en forma independiente de la acción del Estado. En los casos que los burós de crédito o sistemas de registro privados surgen del intercambio voluntario de

información entre agentes crediticios. Sin perjuicio de ello, en la práctica los sistemas de información comercial no siempre surgen de manera espontánea. Más importante aún, existen diversos arreglos que, o por razones relacionadas con diseños institucionales o con fallas de mercado (incentivos), no tienen las características adecuadas para maximizar la contribución que pueden hacer estos sistemas al buen funcionamiento de los mercados financieros.

Intuitivamente, un intercambio voluntario de información depende de la severidad de las asimetrías de información y de las condiciones competitivas en mercados de crédito. Los agentes crediticios enfrentan un “trade off” (contraposición de objetivos) cuando deciden si intercambian información a través de un buró, ellos se benefician de la información sobre la historia de nuevos clientes, pero pierden las ventajas al entregar información sobre sus propios clientes. Pagano y Jappelli (1993) formalizan esto, argumentando que la disposición a compartir información por parte de los acreedores depende de diversos aspectos, dentro de los que se destaca la movilidad de los deudores y el grado de competencia. De este modo, cuando la movilidad de los deudores es alta y la competencia es débil, la evidencia muestra una tendencia hacia un mayor intercambio de información en forma voluntaria.

En general, las instituciones no suelen compartir sus bases de datos con otras instituciones, lo que causa una fragmentación de la información de crédito en el sistema. Se señala que, de compartirse este tipo de información a nivel horizontal se podría producir un problema de riesgo moral, porque cada institución crediticia tendría incentivos para reportar información incompleta o equivocada a sus competidores, con la intención de obtener rentas a través de la identificación de buenos y malos deudores.

La creación de burós o centrales de registro contribuye a solucionar los problemas antes señalados, en la medida que aseguren la imparcialidad en el uso de la información, lo que incentiva para que los otorgantes de créditos entreguen información confiable al sistema en forma oportuna y periódica. Además estos burós procesan la información primaria enviada por los agentes de crédito y comerciales a través de la centralización, unificación, verificación, y agregan valor a la información para devolverla en forma oportuna al mercado. En general, dentro de este sistema existe un cierto principio de reciprocidad en que los generadores de información primaria que proporcionan registros a una agencia también deben poder acceder a ella una vez que el buró le agregó valor. En algunos casos la reciprocidad funciona a través de la exclusividad para las instituciones asociadas, mientras que en otros casos operan sistemas abiertos.

Los burós de crédito juegan un papel central en el desarrollo de los mercados de crédito. Ayudan a construir una “reputación” basada en el comportamiento de pagos que es más efectivo que los derechos legales, es libre para todo el mundo y permite democratizar el crédito. La mayor disponibilidad de información estimula el desarrollo financiero, reduce las tasas de incumplimiento, y eleva el acceso al crédito (Barros y Staten, 2003). El problema del sobreendeudamiento indica la relación de préstamos a personas y/o empresas en niveles que superan su capacidad de pago. En este sentido, los burós de crédito también permiten una mejor toma de decisiones crediticias, lo que significa prestarle a quien tiene capacidad de pago y no dar acceso – o encarcelarlo - a los que tienen menor capacidad de pago.

Ahora bien, ¿es posible construir un buró de información sobre las características morales, psicológicas y de personalidad de los potenciales deudores? Sin duda que para ello debemos homogeneizar y conocer con mayor precisión los aspectos sobre los cuales hacer hincapié, las características deseables (para quienes incluyen información denominada “positiva” o favorable) o desfavorables (para quienes incluyen información

denominada “negativa” o indeseable), para lo cual se requieren mayores elementos a los estudiados hasta este punto, debiendo ahondarse en aspectos psicológicos y de personalidad de los deudores.

VII- Aspectos Psicológicos a conocer para estimar mejor el riesgo crediticio *Personalidad y Riesgo Psicológico*

Habitualmente, se defiende la necesidad de normas éticas como modelo de regulación de la sociedad, aludiendo a que las formas de regulación no pueden reducirse únicamente a las normativas legales. El principio moral orientativo más general puede ser formulado como “cuida de los otros seres humanos” y en forma de prohibición “no hagas daño adrede a otros seres humanos”, principio o máxima que incluye otros relacionados (Heller, 1999). El mundo moderno necesita de tales normas y la cultura actual puede ser considerada como firme si las normas morales, aunque pocas en número, son respetadas y su no respeto genera desaprobación pública (Prior, 2002). Partiendo de la idea de la necesidad de autoridad moral, la misma no puede provenir meramente de las costumbres o el derecho, sino que requiere de la autoridad que procede de la bondad de la persona, de las personas decentes (Heller, 1996).

Volviendo al tema crediticio, en términos éticos no se admite discusión acerca de que quien contrae una deuda debe abonarla, el planteo pasa por establecer los valores axiológicos y las características de la personalidad que se consideran deseables para un tomador de crédito.

Se dice que la axiología es la disciplina teórica que estudia y analiza los valores que, al referirse a conductas humanas, son esencias que participan del bien en sí, objetivos trascendentes a las cosas. También se dice que es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza de los valores y juicios valorativos. Los valores son cualidades asignadas a los actos del ser humano, que tienen como denominador común el reconocimiento de los mismos como expresión de las metas o propósitos finales de la acción social. Los valores no tienen que ver con lo que es sino con lo que debería ser, ya que expresan imperativos morales. Contamos con un conjunto de valores universalmente consensuales, un sistema valorativo que sirve de marco y de criterio para controlar donde llegan nuestras exigencias individual y colectivamente, fundamentados en muchos siglos de pensamiento que se resumen en los llamados derechos fundamentales. Eysenck (1971) detalla el concepto de la personalidad, entendiéndolo que es la suma total de los patrones de comportamiento del individuo, ya sean manifiestos o potenciales, determinados por la herencia y el ambiente, que se originan y desarrollan a través de la interacción funcional de elementos fundamentales en los que los patrones de comportamiento se organizan, dentro de los cuales están por ejemplo, el elemento cognitivo o inteligencia y el elemento afectivo o temperamento.

Para nuestro análisis, vinculado a las características de personalidad vinculadas al riesgo crediticio, no resulta lo mismo otorgar un préstamo a una persona cuya capacidad y raciocinio le permite comprender cabalmente el compromiso asumido o a una persona con un temperamento impulsivo, que decide en segundos asumir compromisos que podrían afectarla durante muchos años.

Por lo tanto, la personalidad se define como una organización más o menos estable y perdurable del carácter, del temperamento y del intelecto de una persona, lo cual determina su adaptación única al ambiente. Está representada por una serie de

características psicológicas singulares que determinan y reflejan la forma en que una persona responde a las situaciones de su entorno.

Es evidente que se puede conseguir una mayor comprensión del comportamiento del consumidor a través del conocimiento de la personalidad del individuo. El estudio de esta relación entre personalidad y conducta del consumidor se convirtió en uno de los mayores desafíos para los investigadores de marketing. La personalidad es una fuerza interna que motiva a los consumidores a la hora de realizar una conducta particular, por lo que los responsables de marketing tienen que comprender el efecto de la personalidad como un vínculo directo en la mente de los consumidores. Algunos investigadores se centran en las compras del consumidor y en las situaciones de consumo, tratándolas como un reflejo o extensión de la propia personalidad. En otras palabras, la apariencia y las posesiones personales se toman para reflejar la personalidad del individuo (Schiffman y Kanuk, 2001).

El indicador de tipos de personalidad de Myers-Briggs es una de las pruebas psicológicas más populares del mundo, que ha sido aplicado de forma generalizada en empresas e instituciones educativas. Sirve para medir la introversión frente a la extroversión, el intelecto respecto del sentimiento, la intuición respecto de la sensación y, por último, la percepción respecto del juicio. Gould (1991). Esta prueba investiga la relevancia para el consumo de sólo dos pares de dimensiones (intuición-sensación e intelecto-sentimiento), con objeto de evitar el número excesivo de combinaciones de tipos. A través de un inventario psicológico, como los indicadores de tipos Myers-Briggs o la creación de un inventario de personalidad específico del consumidor, es posible comprender la forma en la que estos tipos de personalidad pueden impactar sobre el procesamiento de la información del consumidor, su toma de decisiones y otros aspectos relativos al consumo (López Bonilla, 2010).

Alfred Adler (1870-1937) está considerado como el fundador del sistema holístico de la psicología individual, cuyo objetivo es la comprensión de cada persona como una totalidad integrada dentro de un sistema social. Define a este enfoque como psicología individual porque destaca la singularidad del sujeto. En este sentido, para una persona, las metas y las expectativas tienen una mayor influencia en la conducta que las experiencias del pasado. Los individuos están motivados especialmente por una meta de superioridad, que es su conquista del entorno.

Karen Horney (1885-1952) es una de las fundadoras de la psicología humanista, que se basa en el énfasis en que las metas y los valores sanos en la vida surgen de la autorrealización. Describe las estrategias de defensa que empleamos cuando nuestras necesidades básicas y sanas de seguridad, amor, pertenencia y estima se tornan necesidades neuróticas inestables como resultado de haber sido frustradas. Como advierten Loudon y Della Bitta (1995), la primera investigación importante del comportamiento del consumidor se inspira en el marco teórico propuesto por Horney, que identifica grandes necesidades que el individuo adquiere cuando intenta hallar una solución a sus problemas y relacionarse con los otros en un ambiente social.

La perspectiva fenomenológica de la personalidad tiene sus raíces en el marco de referencia de cada individuo y considera a cada sujeto como un ser único, por lo tanto, cada persona tiene una visión única de la vida. La experiencia subjetiva de la realidad es de extrema importancia. Siendo así, lo que importa verdaderamente es el marco de referencia subjetivo desde el que cada individuo experimenta la realidad. Otra característica de esta perspectiva es la autodeterminación, es decir, que algunas acciones se realizan porque tienen un interés o valor intrínseco para el individuo y otras acciones se efectúan para obtener a cambio un pago o para satisfacer las presiones o

demandas de alguien. La última suposición de esta perspectiva de la personalidad es que los seres humanos son intrínsecamente buenos y que tienden a la perfección; en consecuencia, a menos que existan fuertes presiones en contra, en la naturaleza humana está implícito un progreso constante hacia una mayor salud, autosuficiencia y madurez. Esta tendencia al crecimiento se conoce como realización, que aplicado a la personalidad se convierte en el concepto de autorrealización, que hace avanzar al individuo hacia una mayor autonomía y autosuficiencia, expande o enriquece sus experiencias vitales y aumenta su creatividad (López Bonilla, 2010).

El conocimiento de los tipos de personalidad de acuerdo con la estructura del Eneagrama², establece que, a partir de una teoría basada en la axiología es posible deducir la existencia de varios tipos y subtipos de personalidad, así como las interrelaciones entre ellos. Basándose en esta teoría el programa Hartman-Star afirma ser capaz de extraer el tipo y subtipo de personalidad en el que la persona que realiza el test se ha ubicado en el momento de hacer la prueba, manifestando que con varias pruebas de la persona, el sistema mide las capacidades valorativas de la persona en cuestión. No mide propiamente los valores personales, sino la capacidad de reconocimiento de los niveles de valor, que son previos a una valoración, afirmando que antes de conocer la preferencia de los valores concretos, necesitamos saber si la persona es capaz de diferenciar los niveles del valor, de manera similar a que antes de conocer la preferencia sobre un color, se necesita saber si la persona distingue los colores.



El objetivo que podríamos plantear como un avance fundamental en el estudio del riesgo moral o de personalidad vinculado al riesgo crediticio, consistiría en identificar los valores y/o características concretas que se consideran deseables o no de personas que no solamente tengan un criterio moral identificado con el cumplimiento de sus compromisos financieros, sino que también tengan condiciones personales que disminuyan los riesgos de incumplimientos por factores ajenos a su voluntad. De esta manera, es preferible otorgar financiamiento a personas que sean “organizadas” en cuestiones de dinero, que no obren permanentemente por impulsos emocionales, que

² Test de Personalidad que consta de 144 preguntas, a la cual la revista Time ha denominado como una de las más sobresalientes pruebas de personalidad en línea.

mantengan aspiraciones de crecimiento razonables con relación a sus posibilidades económicas, que sean estables en sus compromisos afectivos, que tengan cierta preferencia por el ahorro, etc.

Psicología del endeudamiento y su vinculación al riesgo crediticio

Desde los estudios realizados por Keynes, se consideran que los motivos para mantener liquidez (efectivo o capacidad de crédito) son tres: especulativo, precautorio y transaccional. El motivo especulativo está referido a la posibilidad de poder aprovechar oportunidades (fluctuaciones favorables de precios, tasas de interés atractivas, etc.), el motivo precautorio está vinculado a la necesidad de cobertura ante imprevistos y el motivo transaccional corresponde a la necesidad de hacer frente a obligaciones periódicas o a los consumos permanentes.

A través de la historia, el enfoque del consumo está cambiando desde la compra de provisiones para satisfacer necesidades físicas, hacia el uso de bienes de consumo que poseen un significado distinto, capaz de expresar un sentido de identidad. Se considera que el estatus social forma parte importante de este cambio, donde las creencias de que los bienes de consumo son un camino hacia el éxito, la identidad y la felicidad son valores centrales en nuestra nueva sociedad. Es interesante mencionar como con el uso de las tarjetas de crédito no somos conscientes de que -en el fondo- aunque no usemos dinero en efectivo, estamos gastando igualmente dinero real. Los placenteros sentimientos experimentados al momento de la compra se desconectan del doloroso sentimiento posterior cuando se ha llegado la hora de pagar. Habitualmente, se indica que una persona está menos predispuesta a gastar cuando cuenta con dinero en efectivo que cuando utiliza una tarjeta de crédito. Otro importante factor que demuestran investigaciones recientes, es que las personas que presentan baja autoestima tienden a endeudarse más, ya que para ellas comprar más bienes (que en muchos casos no necesitan), llenará el vacío o dolor que experimentan. Es así como el tema del endeudamiento puede verse vinculado a distintas sociedades y clases sociales, por lo que las variables que podrían estar influyendo en este fenómeno son múltiples.

El estudio realizado por Denegri, Gempp, Palavecino y Caprile (2005) describe las prácticas de socialización económica, ahorro y endeudamiento en familias de clase media y puntualiza que las familias se encuentran en una postura ambivalente frente al consumo y el crédito. Así, pese a que los padres dicen valorar un estilo de vida austero, con sus hijos se comportan más bien como consumidores impulsivos, donde la reflexión y los límites a las peticiones de consumo de los niños parecen ser bastante difusas. Si bien, en sus discursos aparecen fuertemente los valores vinculados tradicionalmente a la clase media, como la austeridad, el valor del trabajo, el sacrificio y la importancia del ahorro, éstos contrastan enormemente con el uso masivo del crédito que hacen estas familias. Otro aspecto a destacar es el acto de consumir, el que compromete todas las esferas de la vida humana y por tanto presenta características que van más allá de satisfacer las meras necesidades biológicas o materiales. Es por esto que los productos y servicios no son consumidos atendiendo exclusivamente a sus propiedades funcionales, sino también a los beneficios de carácter psicológico y social que reportan a sus usuarios (Ortega, Rodríguez-Vargas, Denegri, y Gempp, 2005). Por tanto, para comprender el comportamiento del consumidor hay que considerar numerosas variables, puesto que el acto de consumo es un proceso complejo en el cual intervienen factores cognoscitivos, emocionales, actitudinales y motivacionales, entre otros.

Según Lea, Webley y Walker (1995), otras variables que influirían en el endeudamiento, serían:

a) *Autocontrol y preferencia temporal*: La capacidad para ejercitar el autocontrol ha sido tradicionalmente asociada a la toma de decisiones financieras y a la elección de postergar la gratificación del consumo inmediato.

b) *Influencia social y satisfacción económica*: Los hogares satisfechos con su nivel económico actual tenderán a compararse favorablemente con otros y, por lo tanto, estarán menos inclinados a sentir la necesidad de excederse en sus gastos para alcanzar mayor satisfacción.

c) *Actitudes hacia la deuda*: sostiene que una tendencia negativa de actitud hacia las deudas se asocia a la intención de alejarse de ellas.

Otros estudios que corroboran lo anterior, indican que la capacidad y envergadura del endeudamiento aumenta junto con el nivel de ingresos (Lunt y Livingstone, 1992). Por otra parte, el estudio de las actitudes intenta explicar la conducta del endeudamiento desde un punto de vista psicológico, es decir, a partir de las características personales del consumidor, la cual incluye el manejo del dinero y su relación con la conducta del consumidor en la compra.

A partir del siglo XX las actitudes hacia el endeudamiento han cambiado hacia una aceptación del crédito como parte de la sociedad moderna de consumo. En este contexto se plantea que las actitudes hacia el endeudamiento son comprendidas como la predisposición a responder ante el mismo de manera característica, ya sea mostrando una aceptación hacia el crédito - como un aspecto central de los patrones de consumo - o, por el contrario, su evaluación como una conducta económica evitable. En este plano se describen dos estilos actitudinales hacia el endeudamiento: por un lado, un estilo caracterizado por una actitud austera, el que corresponde al consumidor que se enfrenta con cautela al endeudamiento y que realiza un manejo más tradicional de los recursos financieros basado en el ahorro y evitando el crédito. Y, por otro lado, un estilo marcadamente hedonista, en el que predominan actitudes favorables hacia el endeudamiento. Otras investigaciones han realizado clasificaciones de los tipos de consumidores, a partir de las actitudes que expresan, en forma tentativa los siguientes:

I) *El consumidor modelo*: Su situación económica puede incluir préstamos pero ellos pagan su deuda de acuerdo a un plan organizado.

II) *El consumidor mal organizado*: Este tipo de consumidor corresponde a personas cuyas deudas anteriores le hacen necesario continuar pidiendo préstamos y pueden o no salir adelante.

III) *El consumidor temporalmente deudor*: Este tipo de consumidor cae de vez en cuando en deudas, especialmente cuando sus egresos superan a sus ingresos en algún mes pero es capaz de reestablecer el ciclo normal.

IV) *El consumidor deudor crónico*: Los egresos exceden por largos períodos a los ingresos.

V) *El consumidor defectuoso*: Este individuo simplemente no devuelve el dinero de los préstamos hasta que no es obligado a hacerlo.

En la formación del consumidor y sus actitudes hacia el endeudamiento, influye poderosamente la experiencia personal, la influencia de la familia, grupos de referencia, publicidad y los medios de comunicación masiva. El medio principal por el cual se forman las actitudes en relación con bienes y servicios es la experiencia directa que obtiene el consumidor cuando los prueba y los evalúa (Schiffman y Kanuk, 2001).

Es importante ver la influencia que tiene la familia en el desarrollo de las actitudes hacia el endeudamiento, ya que es considerada como el primer agente de socialización

económica. Es así como son los padres quienes entregan los discursos y prácticas vinculadas al consumo y que imprimen valores asociados a esta temática. También adquieren influencia los denominados grupos de referencias, aquellos a los que el individuo toma como modelo cuando emite juicios y creencias, por lo que influyen en sus actitudes, valores y patrones de conducta.

Por último, la publicidad ejerce un papel significativo en la formación de actitudes y en el proceso de decisiones de consumo a corto plazo, mediante sus funciones persuasivas, las que despliega a través de imágenes y mensajes cuya evaluación por parte del potencial consumidor, lo transformen en comprador (Conde y Torres, 1994 en Contreras y otros, 2006). En los países donde la gente tiene fácil acceso a los periódicos, a una gran variedad de revistas, canales de televisión e internet, los consumidores están expuestos continuamente a ideas, productos, opiniones y anuncios publicitarios. Esta información que se difunde a través de los medios de comunicación masiva es una importante fuente de conocimientos que influyen en la formación de las actitudes del consumidor (Schiffman y Kanuk, 2001). En diversas investigaciones se ha encontrado que existe una relación entre las actitudes hacia la deuda y la conducta efectiva de deuda. (Katona y Mueller 1995 en Contreras y otros, 2006), se sostiene que los individuos con bajos ingresos y elevadas expectativas en su estilo de vida, mantienen una alta tolerancia a las deudas y desarrollan hábitos de compra impulsivos. Por su parte Davies y Lea (1995) en un estudio similar, encuentran que aquellos sujetos más endeudados eran más tolerantes a la deuda que aquellos que tenían deudas más pequeñas o ninguna en absoluto. Este resultado sugiere que los cambios en su situación de deuda pueden haber afectado causalmente a su actitud a la deuda en lugar de viceversa. (Boddington y Kemp, 1999 en Contreras y otros, 2006), por su parte, encontraron que había una correlación significativa entre la actitud hacia el endeudamiento y la cantidad de deuda que la persona realmente tenía, así, los niveles de deuda más altos fueron acompañados por una tolerancia mayor hacia la deuda. Sin embargo, los resultados de este estudio no proporcionan ninguna evidencia acerca de si el aumento de la deuda precedió al cambio de actitud, o si las dos medidas cambiaron al mismo tiempo. De esta forma, independientemente de la relación causal entre la actitud hacia el endeudamiento y el nivel real de deuda de las personas, resulta evidente que existe una relación entre ambas variables, por lo cual resulta relevante el estudio de las actitudes hacia el endeudamiento.

En síntesis, la información que los sujetos reciben a partir de su propia experiencia y del medio social incide en la manera en que se enfrentan a la situación de consumo, lo cual puede derivar en un comportamiento eficiente que permite al individuo desenvolverse adaptativamente en el mercado, o un comportamiento ineficaz, el cual puede redundar en problemas como el endeudamiento, entendido como “consumo anticipado”; es decir, un tipo particular de consumo diferido, ya que la utilización del bien se realiza previamente al pago de éste (Descouvières, 1998 en Contreras y otros, 2006).

Desde el punto de vista de los factores psicológicos, una de las perspectivas más utilizadas a la hora de comprender el fenómeno del endeudamiento corresponde a la perspectiva actitudinal. La actitud es entendida como una predisposición aprendida para responder de una manera consistentemente favorable o desfavorable hacia un objeto determinado (Hawking, 1994 en Contreras y otros, 2006). Cuando dicho objeto es el endeudamiento, estaremos hablando de actitudes hacia dicho endeudamiento definidas como una predisposición a responder de manera característica ante el endeudamiento, ya sea mostrando aceptación hacia el crédito como un aspecto consustancial de los

patrones de consumo o, por el contrario, su evaluación como una conducta económica evitable (Denegri, 1998 en Contreras y otros, 2006). Para medir las actitudes hacia el endeudamiento es necesario hacerlo a través de cuestionarios o escalas, debido a que, por ser estados internos del individuo, no pueden ser estudiadas directamente, sino a través de sus expresiones externas, por esta razón se utilizan para su medición escalas de autorreporte.

Una entrevista realizada a Marianela Denegri, ésta planteó que los grandes factores que estarían interviniendo en una conducta de endeudamiento se asociaban a un uso temprano de crédito y malos hábitos de endeudamiento, ya que los jóvenes van incorporando el uso del crédito como una forma “normal” de acceso inmediato a lo que se desea. Adicionalmente, se plantea que otros factores estarían siendo importantes en la consecución de malos hábitos de uso del crédito, los que se enumeran a continuación:

- Bajo autocontrol
- Percepción del dinero como fuente de poder y prestigio
- Escasa alfabetización económica y conocimiento del dinero
- Búsqueda de placer en el consumo
- Apoyo social y familiar a la deuda
- Escasa comprensión de los mecanismos del crédito
- Uso de préstamos “no regulares” para absorber deudas de consumos básicos o pagar otras deudas

Investigaciones realizadas por Lea, Webley & Walker (1995), confirmarían el vínculo entre el locus de control externo y la deuda, aunque es importante considerar que una pobre alfabetización económica se relaciona directamente con la deuda. Por tanto, se ratifica que un pobre conocimiento de manejo de dinero generaría la deuda.

Otros estudios, consideran que un importante factor a tener en cuenta en las deudas es el conocido como “tiempo de retención del dinero”, el cual se refiere al tiempo que demora la persona antes de gastar el dinero. Se traduciría como una impaciencia ante la compra, y en donde finalmente la persona “se rinde” y consume su deseo. Mientras más alto sea este índice, mayor impaciencia presentará la persona a gastar el dinero y también requerirá más préstamos y utilización de tarjetas de crédito.

En función a los conceptos planteados en este apartado, creemos que la profundización de estos estudios permitiría, adaptándolos al objetivo planteado en este artículo, conocer las características morales y de personalidad que permitan aprender acerca de las actitudes que resultan deseables para disminuir los riesgos crediticios vinculados al riesgo moral o de personalidad de deudor.-

El Sobreendeudamiento de los Consumidores

El debate acerca de la protección legal del sobreendeudamiento de los consumidores ya está plenamente desarrollado en muchos países, con elevado consenso en que hay que buscar herramientas para proteger a los consumidores de ese fenómeno en franco crecimiento. Este debate resulta muy útil para comprender las verdaderas causas por las cuales muchas personas tienen inconvenientes para cumplir con sus compromisos financieros.

Conforme a diversos estudios, son dos las causas inmediatas del sobreendeudamiento de los consumidores: la asunción excesiva de deudas (sobreendeudamiento activo) y la incapacidad sobreviniente de hacer frente a los créditos por causas imprevistas (sobreendeudamiento pasivo). El sobreendeudamiento activo se asocia con la adicción al consumo o, cuando menos, con el consumo irreflexivo. Según un estudio realizado

por el Instituto Europeo Interregional de Consumo (IEIC) en las áreas territoriales de Escocia, Lombardía, Toscana y Castilla-La Mancha, los problemas de sobreendeudamiento y adicción a las compras concurren en un 95 % de los casos; el 3 % de los compradores adictos alcanzan niveles patológicos. Las causas de la adicción se encuentran en la actitud acrítica frente a la publicidad y en la aceptación de valores e ideas consumistas.

El sobreendeudamiento pasivo se debe a determinadas contingencias capaces de mermar la capacidad de ingresos o incrementar los gastos, impidiendo hacer frente a la deuda, tales como despido laboral, accidente, enfermedad o fallecimiento de uno de los cónyuges, asunción de gastos imprevistos (incremento de la familia, enfermedad de un hijo, sanciones tributarias, etc.), abandono del empleo de la mujer para cuidar de los hijos, separación o divorcio, etc. Una hipótesis real de sobreendeudamiento pasivo es aquella en la que una familia llamada DINK (*double income, no kids*), con una holgada situación actual y el brillante futuro que les anuncia su juventud y su doble salario, acuden al crédito hipotecario para comprar su primera vivienda y a la compraventa financiada de bienes, viajes de placer, etc. Sin embargo, posteriormente, con la llegada de los hijos, la mujer decide abandonar su empleo para dedicarse enteramente a la familia; la incapacidad total de pagos se producirá cuando el marido sea despedido de su puesto de trabajo. También es frecuente que la pareja se separe, quedándose la mujer y los hijos en una situación económica de subsistencia y el marido debiendo hacer frente a la pensión compensatoria a favor de la mujer, a la de alimentos para los hijos, a la hipoteca de la vivienda, las cuotas del vehículo y el alquiler y gastos de su propia vivienda. Existen también situaciones intermedias entre el sobreendeudamiento activo y el pasivo, propias de aquellos casos en los que la incapacidad de pagos no se debe al exceso de crédito asumido, sino al exceso de consumo al contado hasta el punto de afectar la parte de la renta que estaba comprometida para el pago de deudas. Este tipo de consumo irreflexivo, en gran parte impulsivo, se encuentra promocionado por la agresividad de las campañas publicitarias, la inmediata disposición de dinero a través de tarjetas de crédito o la inmediatez de la compra a través de Internet o por teletiendas (“llame ya!”). Cuando estos gastos responden a un consumo de lujo en sentido amplio (que excede de las necesidades mínimas de la familia), a una ludopatía, a una adicción al consumo o a una tendencia a la prodigalidad, no se puede hablar con propiedad de sobreendeudamiento, y se estará de acuerdo en que, para hallar una solución, debe recurrirse a tratamientos psicológicos. Por último, existen supuestos en los que la situación de sobreendeudamiento ni siquiera presupone la existencia de uno a varios préstamos, sino la falta de pago y acumulación de deudas al contado, alquileres, facturas de servicios públicos e impuestos, etc., viniendo provocadas estas situaciones normalmente a causa de ciertos infortunios que aconsejan equipararlas a los casos de sobreendeudamiento pasivo.

La distinción entre sobreendeudamiento activo y pasivo puede plantear una discusión política acerca de si sólo merece una especial protección legal el consumidor sobreendeudado por causas sobrevenidas y ajenas a su voluntad, pero no el consumidor que negligentemente ha asumido créditos excesivos a los que ya desde un principio no podía hacer frente. De este modo, el deudor que negligentemente ha asumido deudas excesivas deberá soportar las consecuencias perjudiciales de su conducta económica desordenada, sin que se le permita beneficiarse frente a la entidad crediticia de su propia torpeza. Sin embargo, los riesgos derivados de fallecimiento, enfermedad, desempleo, etc., deberán ser compartidos entre el consumidor endeudado y sus acreedores.

En todo caso, parece claro que el concepto de sobreendeudamiento culpable es más amplio que el de sobreendeudamiento activo, pues no incluiría sólo los casos de asunción excesiva de deuda *ex origine*, sino también otros, como el haberse colocado culpablemente en una causa de sobreendeudamiento sobrevenido (la excedencia o baja laboral voluntaria o el despido disciplinario), la solicitud de crédito para la adquisición de bienes o servicios claramente prescindibles (una residencia de verano o una operación de cirugía estética), la pérdida de ocasiones de una mejora económica (el rechazo de una oferta de empleo o el desempleo voluntario de uno de los cónyuges), etc.

Existen también otra serie de factores psicosociales y económicos que se consideran relacionados con el aumento del endeudamiento. Hace muchos años atrás, la situación económica, la gran inmigración, el menor desarrollo financiero y de sistemas de comunicación, la falta de seguros de enfermedad o cobertura social y otros factores, impulsaban a las personas al ahorro y la austeridad, ya que ante cualquier contingencia no contaban con posibilidad de respaldo alguno. Actualmente los consumidores disponen de una gran facilidad para adquirir bienes sin poseer dinero en metálico. La generalización de las tarjetas de crédito y los préstamos inmediatos hace que los consumidores se aventuren a comprar bienes sin plantearse si los podrán pagar. Los expertos tienen la percepción de que esta actitud aumenta cada día, y que temen que aumentará más en el futuro.

El factor social del consumo (tener más que los demás, no dejar de tener lo que tienen los demás, etc.) hace que muchas familias gasten por encima de sus posibilidades. Muchas familias no se endeudan por necesidad, sino por “aparentar” socialmente, por ejemplo en la adquisición de automóviles, indumentaria de marca reconocida, etc.

Otro aspecto que los expertos juzgan como importante causa del aumento del endeudamiento, es la influencia ya señalada de las estrategias publicitarias y comerciales de incitación al consumo y al gasto, sin privarse de ningún capricho (“vivir hoy”, “lo que me gusta lo compro, que ya lo pagaré”). Esta influencia es especialmente intensa entre la población joven.

En cuanto a los factores económicos, no hay duda de que el primer factor determinante del volumen del endeudamiento actual de los consumidores son los elevados precios de las viviendas, que obliga a muchas familias a contratar elevadas hipotecas o mantenerse durante años abonando alquileres y a destinar a este fin una parte sustancial de sus ingresos. Los tipos de interés bajo, en ocasiones por debajo del crecimiento de los precios de los productos y de los salarios, así como la escasa remuneración de los ahorros, ha sido el otro elemento económico clave para animar al endeudamiento.

Desde la perspectiva de quienes han encuestado a consumidores, éstos piensan más en el bienestar proporcionado por los bienes que poseen y los que pueden adquirir, que en la eventualidad de no poder pagarlos, se percibe un cierto nivel de optimismo (o quizá de inconsciencia) basado en la creencia de que por grande que sea el endeudamiento, se podrá hacer frente a los préstamos contraídos. Muchos de ellos, más que preocupación por el endeudamiento, transmitían una preocupación por la imposibilidad de ahorrar y “llegar muy justo al mes”. Existe así una “fiebre consumista”, que hace que algunos vean el futuro económico de una forma que se puede considerar optimista o despreocupada. Al parecer, se da por sentado que no hay nada malo en el hecho de que los consumidores estiren su nivel de gasto hasta el límite de los créditos concedidos por los bancos.

Ahora bien, ¿cómo los bancos pueden comprender mejor estos conceptos y evitar “ponerle la soga al cuello” a sus clientes? Para ello, es imprescindible mejorar las

evaluaciones crediticias a realizar a los mismos, enriqueciendo los aspectos a analizar, de manera de que no transiten exclusivamente por su patrimonio personal o por los ingresos que perciben en un determinado momento.

Segmentación de deudores en función a criterios de riesgo moral y demás variables (psicográficas, conductuales, etc.)

La segmentación de mercados es el proceso de agrupar consumidores de acuerdo a características comunes. Un segmento de mercado está formado por un grupo identificable con deseos, necesidades, poder adquisitivo, actitudes de compra o hábitos similares a los que las características del producto o servicio podrían satisfacer.

El principal objetivo de la segmentación de mercados es aumentar la precisión en la estrategia de mercadotecnia. Hay dos formas principales de segmentar el mercado: por las características del segmento o por su conducta.

La segmentación se hace de acuerdo a las siguientes variables:

- Variables Demográficas: Edad, sexo, nacionalidad.
- Variables Socio-Económicas: ingreso, ocupación, educación, lugar de residencia y nivel socio económico.
- Variables Psicográficas: Personalidad, estilos de vida, intereses, gustos, inquietudes, y opiniones.
- Variables Conductuales: Lealtad de marca, beneficios buscados (precio, calidad, servicio), tipo de usuario, nivel de uso (heavy / light users), entre otras.

Un método para definir perfiles psicográficos es la investigación cualitativa, a través de sesiones de grupo donde se hace una primera segmentación por variables demográficas. Al analizar a profundidad los datos obtenidos podemos encontrar similitudes entre grupos heterogéneos (diferentes entre sí) así como diferencias entre grupos homogéneos (similares entre sí). Estas diferencias se deben generalmente a los distintos perfiles psicográficos.

La investigación cualitativa nos permite descubrir diferentes perfiles al buscar el lado humano de los consumidores. Estos perfiles se identifican al realizar preguntas que revelan las motivaciones profundas que pueden llevar a una persona a desear o no un producto, al tratar de entender qué imagen tienen de la marca, cómo los hace sentir, cómo usan y viven el producto, en qué los ayuda o beneficia, e incluso al utilizar técnicas proyectivas como la personificación o collages, entre otros.

Una vez que la empresa ha identificado sus segmentos potenciales, tiene que evaluar a cuáles quiere dirigirse. Al hacer esto debe ver cuáles resultan más atractivos para la empresa y crear una estrategia dirigida hacia ellos.

A nivel del objetivo del presente artículo, es posible la segmentación de clientes en función a su riesgo moral, psicológico o de personalidad?

VIII- Conclusiones

En función a lo puntualizado en el presente artículo, podemos ahora conceptualizar al riesgo moral, psicológico y/o de personalidad del deudor como *la incertidumbre que asume el otorgante de un préstamo con respecto a las cualidades morales y capacidad personal del receptor del mismo, con relación a sus criterios para el cumplimiento de sus compromisos.*

Para quienes hemos tenido responsabilidad en el otorgamiento y recuperación de créditos en entidades financieras de magnitud, la experiencia e intuición tienen una

importancia fundamental, ya que de la conversación con quienes solicitan asistencia crediticia, de la visita a las instalaciones de una empresa o al hogar de una persona que requiere fondos, de referencias del entorno, etc. se puede visualizar a quienes pueden mantener perfiles de riesgo moral o de personalidad inadecuados. Ahora bien, para los mercados financieros modernos, la gran cantidad de aspirantes a crédito, las personas o empresas con actividad económica informal o semiformal, las necesidades de las microfinanzas, etc. hacen inviable el nivel de análisis que surge de una entrevista formal con un analista experimentado.

Así como los selectores de recursos humanos estudian las características de los postulantes para determinar cuál es más apto para el puesto solicitado, en función a los aspectos analizados, entendemos que es perfectamente factible la elaboración de una herramienta que permita “medir” o predecir la conducta de un deudor ante una situación de endeudamiento, puntualizando que aquellas personas con principios morales más arraigados o con características de personalidad más equilibradas indudablemente tendrán indicadores de cumplimiento mejores que aquellos con principios más laxos o difusos. Para elaborar esta herramienta, es necesario un estudio de magnitud, realizando grupos de enfoque elaborados cuidadosamente y planteando las opciones con herramientas que permitan elaborar los perfiles psicográficos del deudor en diversas caracterizaciones, habiendo hincapié en ciertas características por ej. los motivos para contraer deudas, la organización de su propio presupuesto, predisposición al ahorro, actitud ante un exceso de endeudamiento, impulsividad ante situaciones de tentaciones, adicción al consumo, etc.

La pregunta que todo otorgador de crédito podría hacer es ¿no estaría Ud. más dispuesto a otorgar crédito a una persona que cuente con convicciones morales firmes, que sea plenamente capaz de organizarse financieramente, que prioriza el ahorro y que estaría dispuesto a importantes sacrificios económicos para cancelar sus obligaciones?

Referencias bibliográficas

- Arrow, Kenneth J.: “*Essays in the Theory of Risk-Bearing*” - Published 1971 by Markham Pub. Co.
- Barrons y Staten: “*The Value of Comprehensive Credit Reports: Lessons from the U.S. Experience*” in *Credit Reporting Systems and the International Economy*”, 2003, M. Miller (ed.), MIT Press, Cambridge, MA.
- Burke, Edmund: “*Reflections on the Revolution in France*”.- 1790 New York – Bartleby.com (2001)
- Camps, Victoria “*Los valores de la educación*” Ed. Anaya, Madrid, 1994.
- Contreras, Lorena., Carla De la Fuente T., Jaime Fuentealba C., Alejandro García C. Mariam Soto G. - “*Psicología del Endeudamiento – Una Investigación Teórica*” Documento preparado para la asignatura de Psicología Económica 2006, dictada en la Universidad De La Frontera - Documento electrónico consultado vía web el 18 de Febrero de 2011.
- Dake K. “*Orienting dispositions in the perception of risk: an analysis of contemporary worldviews and cultural biases*”. Journal of Cross - Cultural Psychology 1991.
- Dembe, Allard E. and Boden, Leslie I. (2000) “*Moral Hazard: a question of morality?*” New Solutions 2000.
- Denegri, M., Palavecinos, M., Gempp, R. y Caprile, C. “*Socializacao Economica em famílias chilenas de classe média: educando cidadaos ou consumidores?*” Psicología e Sociedade - 2005-
- Di Giannatale, Sonia, Lopez Patricia y Roa, María José, “Introducción conceptual al desarrollo financiero, capital social y anonimidad: el caso de México”, 2008. Centro de Investigación y Docencia Económicas, Mexico.

- Douglas M. *“Risk and blame: essays in cultural theory”* - Londres y Nueva York: Routledge; 1992.
- Douglas M, Wildavsky A. – *“Risk and culture. An essay on the selection of technological and environmental dangers”*. Los Ángeles y Londres: University of California Press; 1982.
- Eysenck, H. J. *“Estudio científico de la personalidad”* 1971, Paidós, Barcelona.
- Fornero, Ricardo – *“Usos de Riesgo en Finanzas de Empresas”* - XXVI Jornadas Nacionales de Administración Financiera – 2006, Córdoba, Argentina.
- Gould, S. J.: *“ungian analysis and psychological types: an interpretative approach to consumer choice behavior”*, en R. H. Holman y M. R. Solomon (eds.), 1991 - Advances in Consumer Research, 18, Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Heller, Ágnes: *“The Complexity of Justice (A Challenge to the Twenty First Century)”*, 1996 Ratio Iuris.
- Heller, Ágnes: *“Law, Ethos and Ethics. The Question of values” A theory of modernity”* 1999 - Cambridge: Blackwell Publishers.
- Informe Final, Evaluación del Sistema de Información Comercial en Chile - CL Group - Noviembre 2007 - Financial Services Consulting.
- Inkeles, Alex *“¿Qué es la sociología”* 1972 - Editorial: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, México, D.F.
- Kahneman D, Slovic P, Tversky A.: *“Judgement under uncertainty: heuristics and biases”*. Nueva York: Cambridge University Press; 1982.
- Keynes, John Maynard *“The General Theory of Employment, Interest and Money”* eBooks@Adelaide 2010.
- Lea, S.E.G, Webley, F. y Walker, C.M. – *“Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use”* – 1995 - Journal of Economic Psychology, 16.
- Lewis, JC, 2008, *“Microloan sharks”*, Stanford Social Innovation Review, 54-59.
- Lopez Bonilla Jesús Manuel y Luis Miguel, *“Metateorías de la personalidad en el comportamiento del consumidor”*, Universidad de Sevilla – Documento electrónico consultado vía web el 20/03/2010.
- Loudon, D. L. y Della Bitta, A. J.: *“Comportamiento del consumidor: conceptos y aplicaciones”*, 1995 - McGraw-Hill, México.
- Lunt, P.K y Livingstone, S.M. – *“Mass Consumption and Personal Identity”* – 1992 – Philadelphia, Open University Press.
- Merton, Robert C.: *“Finance theory and future trends: The shift to integration”* Financial Management, Autumn 2000.
- Miccolis, Jerry and Shah, Zamir: *“Enterprise risk management. An analytical approach”* - Tillinghast– Towers Perrin Monograph, 2000.
- Nelkin D. *“Communicating technological risk: the social construction of risk perception”*. Annual Review of Public Health 1989.
- Ogden J.: *“Psychosocial theory and the creation of the risky self”* - Social Science and Medicine 1995.
- Organización Mundial de la Salud – Informe sobre la salud en el mundo 2002 – Capitulo 3 - Percepción del riesgo.
- Ortega, Virgilio, Rodríguez-Vargas, Juan Carlos, Denegri, Marianela y Gempp, Rene – *“Segmentación Psicoeconómica: Obtención y Validación de Perfiles para consumidores adultos jóvenes de nivel socioeconómico medio y alto en Colombia”* Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades. 2005, Año/Vol XV número 00 – Universidad Autónoma de Tamaulipas, Mexico.
- Pagano, Marco and Tullio Jappelli (1993). *“Information Sharing in Credit Markets”*, Journal of Finance, Vol. 48, No. 5.
- Perez Lamela, Hector D. / Barreira Delfino, Eduardo A. *“Riesgo Crediticio”* – 1997 - Roberto Guido Editor.

- Prior, Ángel: “*Axiología de la Modernidad: Ensayos sobre Ágnes Heller*”. Madrid: Cátedra-Universidad de Valencia, 2002.
- Schiffman, L. G. y Kanuk, L. L. “*Comportamiento del consumidor*” - Pearson Educación, 7.ª ed. 2001, México.
- Sharpe, William: “*Portfolio Theory and Capital Markets*”, McGraw-Hill, 1970
- Slovic P.: “*Understanding perceived risk*”. Ginebra: Organización Mundial de la Salud; 2001. Documento de información para el Informe sobre la salud en el mundo 2002.
- Smith, Adam; “*Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*” - México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1958.
- Stigler, George. “*The economics of information*” *Journal of Political Economy* Vol. 69, Junio 1961.
- Yunus, Muhammad - Fuente: Entrevista concedida a *Nightly Business Report* el 13-10-2006.