

De la neurociencia a la neuroeconomía

Por Jacques Nicola /VR/ Enero de 2007

Reproducción del artículo del mismo título publicado en Informe Trimestral Nro 1 – 2007 de Bordier & Cie

1. Introducción

2. La IRMf (L'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle (IRMf) (1)

3. La neuroeconomía

4. Neurofinanzas, neuromarketing y neuroética

5. Conclusiones

1. Introducción

Desde comienzos de los años 2000, investigadores de disciplinas tan diversas como la economía, la psicología, la biología y las neurociencias han decidido agruparse para colaborar y han dado origen así a una nueva ciencia: la neuroeconomía. Relacionando la toma de una decisión con sus sustratos neuronales, la neuroeconomía permite una mejor comprensión del funcionamiento del cerebro y de los fundamentos de los procesos de decisión. En el apartado 2 veremos qué aspectos, como la toma de decisiones en situaciones de riesgo y la teoría comportamental de los juegos son temas centrales de la neuroeconomía.

Ayudadas en los progresos de las técnicas de imágenes cerebrales (véase apartado 1), las neurociencias se activan para comprender mejor el funcionamiento de nuestro cerebro. Los avances son muy rápidos y los neurobiólogos ven la posibilidad de trazar una cartografía del cerebro y sus funciones, así como lo han hecho los expertos en genética con el genoma humano. Las neurofinanzas y el neuromarketing son aplicaciones limitadas de la neuroeconomía (v. apartado 3). La neuroética (también apartado 3), por su parte, está destinada a experimentar un desarrollo considerable, porque es sabido que no se puede manipular

el cerebro humano sin algunas proyecciones.

2. La IRMf (1)

Esta se ha convertido en uno de los principales métodos de investigación de la neurociencias cognitivas. La IRMf se basa en un fenómeno fisiológico bien conocido: cuando se activa un grupo de neuronas, se produce automáticamente una vasodilatación local de los capilares sanguíneos cerebrales para transportar una mayor cantidad de sangre, y con ella de oxígeno, hacia las regiones más activas. Pero la hemoglobina, una proteína que posee un átomo de hierro encargado de transportar el oxígeno, posee propiedades magnéticas diferentes si transporta oxígeno o si ya se ha desprendido de él poniéndolo a disposición de las neuronas más activas. La IRMf detecta la concentración de desoxihemoglobina (= hemoglobina desoxigenada).

Los escáneres IRMf de última generación pueden producir hasta cuatro imágenes del cerebro por segundo, lo que permite seguir el desplazamiento de la actividad neuronal durante el desarrollo de una tarea compleja.

3. La neuroeconomía

El ser humano no se comporta siempre de manera racional, tampoco en materia de economía. En la vida corriente, el comportamiento humano es influenciado a menudo por sentimientos como la inseguridad o la confianza. La neuroeconomía se esfuerza para desarrollar una teoría global de la toma de decisión considerando estos factores. Presentamos a continuación cuatro experiencias (denominadas a menudo

juegos) típicas del enfoque de la neuroeconomía.

El juego del ultimátum

Este es, sin duda, el experimento más destacado de la neuroeconomía y ha sido reproducido centenares de veces en diferentes países. El jugador N° 1 recibe una cierta suma de dinero digamos, por ejemplo, 100 francos suizos y debe decidir cómo repartirla entre él mismo y el jugador N° 2, que acepta o rechaza el reparto. Si lo rechaza, ambos jugadores reciben CHF 0; si lo acepta, los dos jugadores reciben la suma correspondiente al reparto propuesto por el jugador N° 1.

Según la racionalidad económica, el jugador N° 2 debe aceptar cualquier suma superior a cero, y el jugador N° 1 debe ofrecer una suma muy inferior a cincuenta. Pero, contrariamente a la predicción de los modelos estándares, los jugadores N° 1 proponen, en promedio, un reparto de 50 50.

Por el contrario, las ofertas inferiores al 20% son rechazadas una de cada dos veces. El rechazo de una oferta va acompañado de un sentimiento de cólera. Los investigadores han centrado su atención en la activación cerebral de los jugadores N° 2 a los que se propuso un reparto injusto (del 20% o inferior). Las IRMf de los jugadores N° 2 muestran que, en el caso de ofertas injustas, se activan sobre todo tres áreas cerebrales: el córtex singular anterior (ACC), la ínsula derecha y la ínsula izquierda, y el córtex prefrontal dorsolateral (DLPFC).

El juego de la inversión o de la confianza

La confianza es la base de todas

las transacciones económicas. Una forma interesante de probarla prácticamente es el juego de la inversión. Dos jugadores N° 1 y N° 2 reciben cada uno CHF 100. El jugador N° 1 puede decidir si envía al jugador N° 2 CHF 0, una parte de la suma o su totalidad. El importe de la suma enviada al jugador N° 2 se multiplica por tres, regla conocida por el jugador N° 1. El jugador N° 2 decide qué importe de la suma triplicada devolverá al jugador N° 1.

Siguiendo la racionalidad económica, el jugador N° 1 debería guardarse los CHF 100 para él. En la práctica, sin embargo, dos de cada tres jugadores N° 1 enviaron una suma de CHF 50 o superior, y la mitad de estos jugadores que demostraron una elevada confianza recibió más que la suma remitida inicialmente al jugador N° 2. Esto prueba empíricamente la existencia de la norma de reciprocidad.

La tecnología IRMf permite observar que las elecciones más cooperativas producirían una mayor activación en ciertas áreas prefrontales.

La paradoja de Ellsberg o el juego de la aversión ante situaciones ambiguas (1961)

Una urna contiene 90 bolas y se sabe que 30 de ellas son azules. Las 60 bolas restantes son rojas o amarillas, pero en una proporción no especificada. Si el jugador hace la elección correcta entre azul y rojo, gana CHF 100. Entre una elección segura, azul con 1/3 de posibilidades de ganar, y una ambigua las bolas rojas, cuyas posibilidades de ganar son de entre 0 y 2/3 la mayoría de los jugadores prefiere apostar a una bola azul. Según la teoría de la utilidad esperada, ellos consideran que en la urna hay menos de 30 bolas rojas o, de modo equivalente, más de 30 bolas amarillas.

La paradoja se ilustra del siguiente modo: se ofrece entonces a los jugadores la posibilidad de elegir una de las dos opciones siguientes para ganar: o bien una bola azul o amarilla o bien una bola amarilla o roja. La mayoría de los jugadores prefiere la opción amarilla + roja, la que, ciertamente, les ofrece dos posibilidades sobre tres de ganar. Pero esto no es lógico, porque la elección precedente entre azul y roja implica que consideraban que el riesgo residía en que había más bolas amarillas que rojas.

Algunas investigaciones en las neurociencias permiten hoy explicar la paradoja de Ellsberg e identificar algunos de sus sustratos neuronales. Un primer estudio mostró que la región "ínsula córtex" no se activa de la misma forma por la alternativa de una suma conocida con certeza que por una suma incierta. (Otra investigación permitió identificar un mecanismo emotivo, que sería particularmente sensible a situaciones ambiguas y que estaría situado, por lo menos en parte, en el córtex prefrontal ventromedial (CPFVM).

La experiencia de Kahneman y Tversky (1979)

Una grave enfermedad afecta a 600 personas. Usted debe escoger uno de estos dos programas:

- Se salvan 200 de las 600 personas.
- Hay 33% de probabilidades de que se salven las 600 personas y 66% de que todas mueran.

Una gran mayoría de los participantes escoge la opción a), demostrando que preferían la certeza de salvar a 200 personas al riesgo del 66% de que todas murieran.

Se trata de elegir ahora una de las dos opciones siguientes:

- Morirán 400 de las 600 personas.

- Existe un 33% de posibilidades de que nadie muera y un 66% de que todos mueran.

En este caso, la mayoría de los participantes optó por el programa d), deseando evitar la certeza de la muerte de 400 personas.

El problema es que los resultados de los programas a) y c) son idénticos: 200 supervivientes y 400 muertas.

Esta experiencia ilustra el efecto de marco (framing effect). Este efecto se produce cuando la descripción de una opción en términos de ganancia (marco positivo) da lugar a elecciones sistemáticamente diferentes de una descripción hecha en términos de pérdidas (marco negativo). La aversión a la pérdida lleva a las personas a volverse "riesgófobos" en un contexto de pérdida.

Mediante el uso de la tecnología IRMf se ha podido establecer que el tiempo necesario para tomar una decisión es mayor en un contexto de pérdida que en uno de ganancia y que la actividad neurológica en el córtex prefrontal y parietal es menos elevada para la opción segura que para la arriesgada.

4. Neurofinanzas, neuro-marketing y neuroética

Las neurofinanzas

Se centran en la psicología de los traders.

El *núcleo accumbens* es una parte del cerebro del tamaño de un cacahuete, que se activa cuando alguien espera recibir una recompensa como agua, alimentos u otra. Esta parte del cerebro es rica en dopamina y se activa bajo el efecto de drogas en especial, la cocaína o en casos de fuerte excitación sexual.

Otra parte del cerebro la *ínsula anterior* se excita cuando una persona ve estímulos repugnantes tales como un cuerpo mutilado o

Recuerde: no somos un partido político.

Neurorradiología IRMf, cirugía y lingüística

Reproducción parcial del artículo del mismo título publicado en:

[dehttp://blogs.periodistadigital.com/aeu.php/2006/02/06/neurorradiologia_irmf_cirugia_y_linguist](http://blogs.periodistadigital.com/aeu.php/2006/02/06/neurorradiologia_irmf_cirugia_y_linguist)

Una imagen por resonancia magnética (IRM), llamada también imagen por resonancia magnética nuclear (RMN), es obtenida mediante un procedimiento no agresivo para el organismo, en el cual se utilizan poderosos imanes y ondas de radio para producir imágenes del cuerpo.

La neurorradiología con IRM no utiliza radiación potencialmente nociva, como era el caso de los rayos X, sino que está basada en las propiedades magnéticas de los átomos. Un poderoso imán genera un campo magnético aproximadamente 30.000 veces más fuerte que el magnetismo natural de la tierra (1,5 teslas) o 100.000 veces más fuerte (3 teslas), y un porcentaje muy pequeño de átomos de hidrógeno dentro del cuerpo humano reaccionan, alineándose con este campo.

Cuando los pulsos de ondas de radio focalizados se emiten hacia los átomos de hidrógeno alineados en los tejidos de interés para el radiólogo, dichos pulsos devolverán una señal. Las sutiles diferencias en dicha señal de diversos tejidos del cuerpo permiten que la IRM diferencie órganos y contraste potencialmente tejidos malignos y benignos.

Utilizando una técnica que aumenta la información obtenida con imágenes de resonancia magnética funcional (IRMf), investigadores de la Universidad de California, Los Ángeles, han podido identificar las áreas exactas del cerebro utilizadas para aprender y recordar más tarde nombres de personas. La coautora del estudio Susan Bookheimer, profesora asociada del Centro de Estudios del Cerebro y Ciencias del Comportamiento en la Escuela de Medicina de la UCLA, declaró así los resultados de estas investigaciones: "Encontramos que el principal centro de memoria - el hipocampo - se divide en dos sub-regiones".

Los mismos investigadores descubrieron también que un área del hipocampo, llamada cornu ammonis 3, es responsable de aprender nuevas asociaciones (como la de parear rostros con nombres) mientras que otra área, el subiculum, es importante cuando llega el tiempo de recuperar la información. Sin embargo, el almacenaje permanente no ocurre en el

hipocampo, sino que está localizado en la corteza prefrontal.

El sistema IRM de 3 teslas (el campo magnético generado por la máquina equivale a 100 000 veces el campo magnético terrestre), del que disfrutaban desde hace poco las dos mayores universidades de Bélgica, es el fruto de un proyecto de investigación apoyado por el FNRS belga. El aumento del campo magnético generado por la máquina, permite optativamente reducir el tiempo de adquisición o aumentar la calidad de las imágenes...

... El IRM funcional (IRMf), al medir el flujo sanguíneo, puede mostrar cómo funciona el cerebro durante actividades específicas. Permite, por ejemplo, objetivar la actividad cerebral vinculada a la atención visual, al lenguaje, a la plasticidad cerebral.

La Profesora Danielle Balériaux explica, a propósito de una investigación lingüística reciente, llevada a cabo en su servicio de radiología, que ella ha realizado los exámenes funcionales en los cuales se ha basado Katrien Mondt (Doctora en lingüística, VUB) en el marco de una tesis de doctorado. Los resultados obtenidos por IRMf han puesto de manifiesto que un niño sumergido en un medio ambiente multilingüe a partir de la edad más temprana, "derrochaba" menos energía cerebral en la realización de otras tareas cognitivas. Sucede como si el cerebro realizara más automáticamente ('maquinalmente') sus tareas lingüísticas, dejándole más potencial para realizar otras tareas. Este fenómeno no se observa en los sujetos que aprenden las lenguas más tarde, cuyo esfuerzo cerebral es mayor.

En el mismo orden de ideas, y admitiendo el valor de la analogía, Danielle Balériaux constata que el cerebro de los especialistas radiólogos gasta mucha menos energía en el trabajo de análisis de imágenes médicas que el cerebro de un colega no especializado.

Cabe decir que las nuevas técnicas radiológicas han logrado visualizar la realidad cerebral de lo que llamamos las competencias lingüísticas en particular y cognitivas en general.

Recuerde: el Estado liberal no nos subvenciona.

cuando prevé un dolor físico.

En mayo de 2004, dos investigadores de la Universidad de Stanford, California, lograron demostrar, con la ayuda de un juego de inversión y gracias a los estudiantes que aceptaron someterse a la técnica **IRMf**, que cuando se toma una elección riesgosa que podría permitir ganar mucho dinero, el núcleo accumbens se activaba, mientras que la ínsula anterior lo hacía cuando una elección no era óptima ("risk averse").

Expresado claramente, esto significa que la perspectiva de ganar dinero excita el cerebro como la perspectiva de beber o de comer algo bueno. Es de conocimiento público que ciertas estrellas de Wall Street consumen cocaína.

Otro estudio realizado por tres universidades de EE.UU. comparó la rentabilidad obtenida en un juego de inversión por personas normales y por otras que padecieran daños cerebrales en la región del cerebro que controla las emociones y que, por lo tanto, no podían sentir miedo o ansiedad

La rentabilidad obtenida por las personas con daños cerebrales fue un 13% superior que la de las personas normales. Se puede concluir, entonces, que los traders que no tienen emociones, o sólo sienten pocas emociones, están dispuestos a asumir más riesgos para lograr elevadas ganancias.

El neuromarketing

Algunas problemáticas del marketing comenzaron a ser estudiadas según paradigmas neurocientíficos: las compras compulsivas en las tiendas, el reconocimiento de los nombres de marca y, a escala más global, la toma de decisiones económicas.

Para ser más precisos, podemos citar:

- la memorización eficaz y el reconocimiento de un pro-

ducto o de una marca.

- el efecto de simple exposición según el cual preferimos los objetos ya vistos o entrevistados.
- el que nos guste o no el diseño, la estética de un producto.
- la preferencia gustativa de un producto y la influencia de la popularidad de una marca líder.
- el hecho de sentirnos decepcionados por el agotamiento de un stock o por la promesa incumplida de un vendedor.
- el proceso de elección de una marca frente a un producto en general.
- el poder de atracción de los productos de lujo en función de un deseo de reconocimiento social.

Dos ejemplos de estudios de imágenes de neuromarketing.

En el año 2002, investigadores de la London Business School midieron la actividad cerebral de ocho sujetos (cuatro mujeres y cuatro hombres) frente a elecciones forzadas referidas a cuarenta grupos de productos (la tarea consistía en escoger en la pantalla un producto entre las tres marcas propuestas). Las conclusiones fueron que:

- cuanto más familiar resultaba la marca, es decir cuanto más reconocida era ésta por el sujeto, más breve era la activación cerebral.
- el área del lenguaje se activaba durante la decisión; esta corresponde a la "voz interior" del sujeto que reflexiona su elección.
- el córtex parietal derecho sólo se activaba cuando la marca le resultaba muy familiar al sujeto.

Esto llevó a los investigadores a deducir que la familiaridad de un objeto es un buen indicador de su

futura elección y que la notoriedad de una marca determina en parte su cuota de mercado (una conclusión no muy original, pero verificada ahora por la actividad cerebral).

Un estudio de 2002 trató de evaluar las propiedades gratificantes de los automóviles entre hombres. Se presentó a estas últimas fotos de automóviles en blanco y negro (para evitar fenómenos de preferencia de color) que pertenecían a una de las tres categorías siguientes: pequeños automóviles, sedanes y coches deportivos. Todos los automóviles fueron presentados bajo el mismo ángulo. Se pidió a los participantes que evaluaran el nivel de atractivo de cada modelo según una escala del 1 al 5, mientras se registraban imágenes **IRMf** de sus cerebros.

A la vista de los resultados y esto no es sorprendente primero se constató que, para los hombres, los coches deportivos son más atractivos que los sedanes y estos, a su vez, lo son más que los automóviles pequeños.

Más interesante fue la comprobación de que los coches deportivos activaban mucho más que las otras categorías el circuito cerebral de la recompensa.

La neuroética

El término de neuroética es bastante reciente y fue creado por J. Farah en 2002 en una publicación titulada "Emerging ethical issues in neurosciences". Tres grandes temas son susceptibles de ser tratados por la neuroética: los refuerzos farmacéuticos de ciertas funciones cognitivas (atención, memoria, etc.), o vegetativas (apetito, sueño, etc.) en el individuo normal, las intervenciones por orden judicial en el sistema nervioso (órdenes de desintoxicación, de terapia, de castración química, etc.) y la lectura del cerebro ("brain reading"). Esta última cubre a su vez métodos de diag-

Recuerde: necesitamos su contribución.

nóstico químico (referenciación y diagnóstico de casos de esquizofrenia, autismo, Alzheimer, etc.), pero también métodos de definición conductiva o temperamental (apetencia de drogas, orientación sexual, extraversión, racismo, etc.), así como sistemas detectores de mentiras y engaños (según la ley presente en un Estado de derecho digno de este nombre).

El comienzo de la reflexión es el siguiente: ¿es sacrosanto el contenido de nuestra mente, o la policía, los médicos, los patrones, los docentes o los padres pueden tener el derecho de sondear la honestidad, las motivaciones, las fobias, la memoria, las aptitudes y la salud mental de una persona?

El código penal estipula los actos castigados por la ley y precisa incluso las palabras cuya naturaleza cae bajo el peso de la ley. Pero se considera que ningún pensamiento, de cualquier tipo que sea, puede ser punible. Más concretamente, ¿puede someterse a un sospechoso a una IRMf para asegurarse de que ha cometido un crimen o que no tiene intención de cometer uno?

Otro ejemplo: los actos racistas y antisemitas son castigados por la ley; las palabras racistas o xenófobas también, pero ¿qué hacer jurídicamente con los pensamientos o posiciones racistas revelados por las imágenes cerebrales? (2).

5. Conclusiones

Aunque la neuroeconomía recién está dando sus primeros pasos, ya se ha establecido claramente que investigadores procedentes de las neurociencias, la psicología y la economía pueden trabajar conjuntamente para el progreso de esta nueva disciplina.

Los primeros resultados de la neuroeconomía han demostrado que

los enfoques económicos que sólo se basan en procesos de deliberaciones concientes y racionales son incompletos. Para llenar estas lagunas, hay que incluir en los modelos las dimensiones automáticas y afectivas de los procesos de decisión.

Los investigadores que han estudiado la activación del núcleo accumbens o de la ínsula anterior constataron que las instituciones que alientan conductas de riesgo como los casinos o comportamientos que evitan el riesgo como las compañías de seguros han comprendido perfectamente la influencia de la excitación y la ansiedad sobre las decisiones del ser humano. La persona que va a un casino en Las Vegas está rodeada de recompensas tales como comida y loterías gratuitas. Esto activa el núcleo accumbens y despierta su deseo de jugar. Si se consulta a una compañía de seguros en EE.UU., ésta muestra al interesado fotos de accidentes o le enumera todas las formas en las que pueden resultar afectados el individuo o sus bienes. Esto, a su vez, activa la ínsula anterior y lleva a la persona a contratar una póliza.

Hemos visto que algunos agentes de bolsa son más amantes del riesgo que otros y que prefieren negociar acciones en lugar de bonos con un buen nivel de rentabilidad.

¿Qué ocurre con los gestores patrimoniales?

Podemos imaginar que algunos están dispuestos a correr riesgos en la composición de las carteras y otros no. Podríamos preguntarnos entonces: ¿no sería oportuno, dentro del marco de la gestión de una cartera equilibrada clásica (efectivo, bonos, acciones, fondos), confiar la parte de bonos a un gestor del que se sabe que le horroriza el riesgo, y la parte de acciones a otro al que le gusta arriesgar? Un poco menos serio, pero también posible se-

gún un investigador, sería que un gestor de fondos emergentes ofreciera regularmente chocolate y golosinas a sus empleados. En este caso, ¿es posible que los empleados asumieran conductas arriesgadas?

Puede esperarse, por último, que los neurocientíficos desarrollen drogas psicoactivas capaces de aumentar el rendimiento de los traders. Pensamos, particularmente, en síntesis de neurotransmisores como la dopamina o la noradrenalina.

No estamos hablando de ciencia ficción: no olvidemos que medicamentos del tipo Prozac han revolucionado el tratamiento de la depresión y establecido en las personas la convicción de que las moléculas químicas pueden cambiar humores y comportamientos.

En cuanto a nosotros, seguimos pensando que los mercados de acciones ofrecen rentabilidades atractivas a largo plazo, pero que no debemos dejar de considerar el riesgo de un "crash".

Más información sobre estos temas:

- Les neurosciences et l'économie: perspectives de la neuroéconomie, mémoire présentée à l'Université du Québec à Montréal par B. Y. Martín Gauthier, mai 2006, 156 pages.
- Le cerveau, les cahiers de l'agenda santé, Lyon métropole, Nro 6, avril 2006. Sitio web: www.lecerveau.mcgill.ca
- TA swiss Centre d'évaluation des choix technologiques, estudio "Le recours aux procédés d'imagerie en recherche cérébrale", TA 50A / 2006.
- Neuroeconomics: Why economics needs brains, Colin F. Camerer; Caltech, George Loewenstein, Carnegie Mellon University, Drazen Prelec, MIT.
- The Neuroeconomics of Per-

Recuerde: los patriotas no tenemos financistas.

sonal and Interpersonal decision Making; Kevin McCabe, George Mason University

- Areas of brain linked to risky, risk averse financial choices, researchers find, The Stanford Report, September 27, 2005.
- Lessons From The Brain Damaged Investor, by Jane Spencer, Wall Street Journal, July 21, 2005.
- L'importation de concepts, collection Ireimar Apogée, Chapitre 8, "L'apport des neuro-

ciences en comportement du consommateur", Bernard Roulet, 2005.

- Responsabilités émergentes en neurosciences, Eric Racine, Institut de recherches cliniques de Montréal (IRCM), août 2005.

Notas del Director:

- (1) Imágenes de resonancia magnética funcional.
- (2) Resaltado en negrita por el Director. De aplicarse esta tecnología en

la persecución de los acusados de antisemitismo o xenofobia, objetivo procurado por el sionismo internacional, se habrá llegado a la expresión más acabada de la "**Policía del Pensamiento**", que no sólo reprimirá la expresión objetiva escrita o verbal del pensamiento, sino la capacidad potencial o inexpresada de una persona que alimenta dichos pensamientos, con lo cual se violaría la intimidad más profunda de la persona humana.

(Viene de pág. 7)

de Carmelo o Nueva Palmira y allí tendríamos que pedir limosna?

Tal vez lo singular de la especial relación padre/hijo aquí descrita es que, mientras el papá ponía distancia en remotas regiones, el niño dormía en la cama de aquél y "*les pedía a las muchachas que no cambiaran las sábanas ni las fundas de las almohadas, para poder dormirme sintiendo todavía el olor de mi papá*".

Pero el padre no se redujo a la política académica, sino que intentó insertarse en la realidad electoral que el hijo cuenta como una fábula rosa. Y en ese momento de Colombia, como en el hoy de ese magnífico pueblo esforzado, la política y la muerte han estado vinculadas estrechamente. Lo cierto es que el político y sanitarista de izquierda fue acribillado el 27 de agosto de 1987 por, dicen, un comando "*paramilitar*".

No se intenta aquí justificar nada, porque el atentado en sí es de incalificable bajeza. Pero se trata de poner en su sitio a la justificación por el absurdo de la víctima, que tampoco era inocente.

La personalidad

Queda clara, a través de todo el libro, la inculcada rabia elemental del hijo por todo lo que pueda oler a salvación, rabia seguramente ve-

nida del padre. Y se entiende entonces el poema de Borges elegido como título: "**Ya somos el olvido que seremos. El polvo elemental que nos ignora...**". Versos que, por lo que se sabe, el propio Borges habrá olvidado en el buen momento final en que reencontró la Fe.

Y hay más, porque toda una larga obra catártica viene a justificarse cuando Abad cuenta, cómo estaba dejando ahogarse a una de sus hermanas por inexplicable cobardía de no tirarse al agua sabiendo nadar, hasta que apareció un negrito desconocido que salvó la vida de la chiquita delante del paralizado hermano mayor.

Finalmente, todo se devela sobre padre e hijo. Y, aunque parezca cruel a la sombra de un muerto, es preciso reiterar lo que el hijo no puede guardarse y quizás - por lo que pinta - termine encontrando dentro de sí mismo algún día: "*Mi papá me había lanzado muchos mensajes indirectos sobre su intimidad... Dos veces, por ejemplo, dos veces me llevó mi papá a ver una película, Muerte en Venecia... en que un hombre en el declinar de sus días... siente que al mismo tiempo se exalta y sucumbe ante la belleza absoluta representada por la figura de un muchacho polaco... Yo estaba demasiado metido en mi propio mundo cuando mi papá insistió*

en que volviéramos a ver la película por tercera vez, quizás al darse cuenta de que yo no había sido capaz de percibir su sentido más hondo y más oculto".

Para argentinos

El "best-seller" colombiano se le cae a uno de las manos. No lo hubiese podido terminar si no me hubiera sido regalado con afecto y curiosidad de saber qué podía decirle a un argentino. Y como le tocó a un argentino que conoce a los hijos de hombres cabales acribillados por los compañeros de ruta del "**derechohumanista**" de Medellín - como nuestros **Jordán Bruno Genta** y **Carlos Saccheri** permito asegurar que soy testigo de que la reacción noble de los descendientes de los hombres nobles es totalmente otra. Nada de resentimiento, enorme capacidad en busca de la reconciliación nacional, paz interior. Porque los hijos de los hombres de Fe saben que el ejemplo digno de sus ancestros no corre riesgo alguno de olvido. Saben que pertenece a la semilla eterna que somos y a cuya altura siempre tendremos por tender. Son hijos de héroes, no de mártires. Tienen recuerdo, no "**memoria**" retorcida. Saben, en suma, que la sangre de los suyos forma parte del sacrificio de Otro superior y los acerca a El.

Recuerde: necesitamos su contribución.

(Viene de pág. 8)

HÉCTOR ABAD FACIOLINCE

El olvido que seremos



El libro del año.
El más vendido de 2006.

medad. Algunos de mis parientes decían que mi papá me iba a volver marica de tanto consentirme". En cambio, ese estilo tan muéllé se vuelve hosco y resentido cuando, del modo más estereotipado, critica a los curas, a los creyentes y a la Iglesia: "Este presbítero era un fanático botafuegos (discípulo del obispo reaccionario de Santa Rosa de Osos, monseñor Builes) que en todo sospechaba pecados de la carne, repartía anatemas a diestra y siniestra, con un sonsonete atrabiliario...". La consabida intolerancia de los tolerantes, en fin. Eso, junto a un gusto repugnante por el grotesco innecesario -un poco a la García Márquez, ¡cómo no!-, que le hace añadir, cuando describe un trabajo rutinario que realizaba junto a su madre, administradora de consorcios: "Allí, escribiendo cartas de negocios, redactando circulares de consejos y protestas, lidiando con asuntos escabrosos (excrementos de perros, adulterios descubiertos, borracheras musicales, exhibición de órganos erectos en ascensores y ventanas,...)...., tuve el más largo y difícil entrenamiento de mi oficio de escritor". Toda esa benevolencia con lo bajo y consigo mismo, se vuelve alcahuete dedo acu-

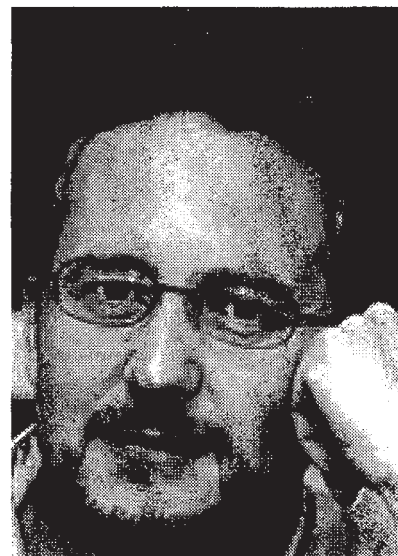
sador cuando se refiere a "un jesuita peninsular, el padre Huelin, un hombre oscuro, seco, de figura ascética, demacrado y ojeroso como el fundador de la Compañía de Jesús, con una inteligencia vivaz, fanática y cortante. Sus opiniones eran inclementes y definitivas, como las de un delegado de la Inquisición, ...". Cosa ésta que dice con imperdonable ignorancia por parte de un colombiano que debería saber -como no pueden sino reconocer sus compatriotas "in situ" cuando uno visita la Casa de la Inquisición en Cartagena- que no alcanzó a condenar ni a una decena de acusados en doscientos años de vigencia.

Sobre la biografía

Saltemos estos manoseos físicos y espirituales para centrarnos en el biografiado: el padre de Abad fue un típico médico teórico, funcionario internacional, sin enemigos a la izquierda, que "a veces cerraba un ojo cuando eran los guerrilleros quienes cometían atrocidades: atentados a cuarteles, voladuras absurdas" y que "como a veces ocurre con algunos activistas de derechos humanos, veía más las atrocidades del Gobierno que las de los enemigos armados del Gobierno". En fin, lo que conocemos de memoria y hoy pretende también regir la "cultura" argentina y manejar los "juicios de la verdad". Pero que, en el caso del colombiano, da otra vuelta de tuerca cuando echa la culpa de todo a todos - "cuando, pocos años después, los barrios de Medellín se convirtieron en un hervidero de matanzas y en un caldo de cultivo de matones y sicarios, la Iglesia ya había perdido contacto con esos sitios, al igual que el Estado"-, menos al zurdo de salón que era su papá. Porque el padre escéptico y prescindente salvo para la caricia, se presenta como el justiciero entre "un furibundo Dios agonizante (se refiere a Cristo) a quien se seguía venerando con terror, y una

benévola razón naciente". Sí, así de decimonónico, así de viejo es este "best-seller" del rencor. Así de irresponsable el "yo no fui" de su protagonista, que como tantos mentores locales entre los cuales recuerdo al huidizo psiquiatra Goldemberg de nuestros años setenta, no se hicieron cargo del caos que desataron criticando a un mundo mucho más justo y generoso que el que hoy gobiernan.

El Dr. Abad fue un médico sanitarista mimado por la Fundación Rockefeller - ¡cuándo no!- que, como casi todos ellos, trabó rápidamente lazos internacionales con la burocracia dorada. De hecho, cuando a comienzos de la década del sesenta empezó a recibir la reconvencción de las autoridades de su Universidad por su izquierdosa militancia periodística y de activista callejero, incompatible con su labor docente, este "consultor" de la Organización Mundial de la Salud, que ya había andado por EE.UU. y



Héctor Abad Faciolince.

Latinoamérica, consiguió otras consultorías en Indonesia, Malasia, Filipinas, y se hizo adicto a las "licencias" que lo ayudaban a "rodear los cumulus limbus" de las tormentas políticas. ¿Cuántos de estos conocemos los argentinos no zurdos que, si nos tuviéramos que exilar, no pasaríamos

(Continúa en pág. 6)

Recuerde: no traficamos influencias, ni drogas.

Boletín del CCP Nro 130

Martes, 11 de septiembre de 2007 - Hora: 19:15 a 21:15.

NO SEREMOS OLVIDO

Por Hugo Esteva

Comentario del "best seller" colombiano "No seremos olvidado", del autor Héctor Abad Facio

Con un verso de Borges por título, la editorial Planeta acaba de fabricar un "best-seller" colombiano que dio lugar a ocho ediciones entre octubre pasado y marzo. Vaya uno a saber por qué número de edición andará hoy y hasta dónde se lo va a hacer llegar.

Lo cierto es que Héctor Abad Faciolince ha escrito, en *El olvido que seremos*, un relato sobre la vida y el asesinato de su padre, centrado en una extraña sensibilidad de hijo enajenado por una figura que, por lo demás, no tiene nada de extraordinario en los días que corremos. A menos que para apreciarla se requiera algo de esa misma y extraña sensibilidad. Afirmando lo que digo desde un incondicional y admirado afecto por el recuerdo de mi propio padre. Con el cual, claro, nunca me hubiera puesto a hacer literatura.

No obstante, resulta bien desagradable escribir sobre la obra de un hijo dolorido por la muerte de su progenitor, aunque también es cierto que quien utiliza su lamento como herramienta política autoriza la crítica. Y el caso biografiado es prototípico de los profesionales del "yo no fui", como se verá. Un "yo no fui" que ha resultado trágico para el destino de nuestra sangre latinoamericana.

Próceres de papel

Empieza el autor por no privarse

de uno de los vicios más vulgares de la literatura de esta región en los últimos tiempos: tratar a los microscópicos ancestros como si hubieran sido próceres enormes. Aquí fue Luisa Mercedes Levinson una de las pioneras cuando refirió que su padre había muerto de buen gusto en su departamento de la Avenida de Mayo, a lo que el abusivamente citado Borges respondió con su consabida irónica crudeza señalando, que el buen gusto era incompatible con vivir en la Avenida de Mayo.

Buena parte de eso hay en Abad al decir, por ejemplo: *"Todos los hijos y los nietos le teníamos un respeto mezclado con miedo al abuelito Antonio. El medía como 1,85 y era la persona más rica, más alta y más blanca de la familia... El único que no le tenía miedo, y el único capaz de contestar a sus frases terminantes, era mi papá."*

De eso se trata, hacer perspectiva gigante de lo vulgar, como cuando describe con tono de falsa sorpresa a la medida de lectores urbanos, las más comunes tareas de campo en la finca de su criticado abuelo.

Por otra parte, probablemente no poco del tono blandito que adorna el libro se deba a que, como dice el autor: "papá y yo nos teníamos un afecto mutuo (y físico además), que para muchos de nuestros allegados era un escándalo que limitaba con la enfer-

Temas de la Reunión
N° 130- Año 13

11 de Septiembre de 2007

Actualización de la situación Nacional e Internacional

- √ La «tercerización» de la inteligencia y de la guerra.
- √ La crisis financiera internacional y la guerra contra Irán-Siria.
- √ La crisis de la «deuda externa» y económica-social y política que le estallará a Cristina Kirchner.

Expone:

Santiago Roque Alonso

Los LIBERAL-CAPITALISTAS no nos financian como lo hacen con los progresistas.

Tampoco TRAFICAMOS drogas ni influencias.

El SISTEMA no nos SUBVENCIONA ni SUBSIDIA como a los promotores de la subversión.

Ahora más que nunca necesitamos su contribución y colaboración

A raíz del "estado de necesidad" en que nos encontramos, la contribución voluntaria de \$ 10.00 pasó a ser una condición necesaria (*Cantidad que se modifica por primera vez luego de doce años*)

¡A YUDENOS!

Recuerde: no somos un partido político.