

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA ARGENTINA

ANUARIO

Facultad de Ciencias
Económicas del Rosario



X
2014

Av. Pellegrini 3314 – (2000) Rosario – Pcia. Santa Fe - Argentina

Anuario : Facultad de Ciencias Económicas del Rosario /
Guillermo Boggino ... [et.al.]. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Económicas del
Rosario, 2015.
216 p.; 22x16 cm.

ISBN 978-950-44-0098-1

1. Contabilidad. 2. Administración. 3. Economía. I. Boggino, Guillermo
CDD 657.09

Fecha de catalogación: 21/05/2015

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DEL ROSARIO

AUTORIDADES DE LA FACULTAD

Decano:

Mag. GUILLERMO BOGGINO

Secretario Académico:

Cont. MARCELO ACCURSI

DIRECTORES DE DEPARTAMENTO

Departamento de Contabilidad

Cont. ANTONIO LATTUCA

Departamento de Filosofía y Teología

Mons. Dr. PABLO SUDAR

Departamento Jurídico

Dr. ALEJANDRO CULLERES

COORDINADORES DE DEPARTAMENTO

Departamento de Administración

Cont. JUAN MANUEL CUÑADO

Departamento de Economía

Mag. WALTER CASTRO

Departamento de Matemática

Lic. ANGÉLICA ARNULFO

PRÓLOGO

Apreciada Comunidad

Otro año consecutivo en el cual la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario edita su ANUARIO, donde el claustro docente, maestrandos y egresados tienen la oportunidad de publicar *papers*, trabajos de investigación o trabajos profesionales como un aporte a la sociedad en su conjunto, en un esfuerzo adicional al que realizan diariamente en las aulas en el proceso de enseñanza-aprendizaje con los educandos.

La investigación constituye un área clave dentro de los lineamientos del Proyecto Institucional establecido por el Consejo Superior de la Universidad, y así los docentes que están abocados a dicha tarea en la facultad, ponen el máximo esfuerzo para brindarse en una tarea que muchas veces no es reconocida internamente, pero que a través de sus publicaciones le da visibilidad a la institución educativa y la posiciona en los ambientes educativos nacionales e internacionales. En tal sentido mientras escribo estas líneas, los investigadores Mg. Clide Palacios y el Dr. Carlos Coppa me informan que un artículo de su autoría será publicado en la revista “Cuadernos de Contabilidad”, perteneciente al Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Javeriana (con sede en Bogotá), por lo tanto mis sinceras felicitaciones hacia ellos por este aporte intelectual indexado a nivel internacional y mi permanente apoyo como decano a su tarea.

El proceso de integración institucional iniciado en 2011 con las otras unidades académicas de la Sede Rosario, nos abre un camino profundo de integración también de los saberes, y en tal sentido se está trabajando con el CEFEDER a efectos de desarrollar aportes en el Barrio San Francisquito de Rosario en el marco del compromiso social, cumpliendo lo dicho por S.S. el Papa Francisco: “seamos mensajeros y misioneros del amor del Dios en todos los ámbitos”.

Mg. Guillermo Boggino

Decano

TABLA DE CONTENIDOS

CONTABILIDAD Y ESTADOS CONTABLES. IMPLICANCIAS DEL NUEVO ORDENAMIENTO DEL CÓDIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACIÓN	
Boggino, Guillermo- Palacios, Clide	8
DE LA INCONMENSURABILIDAD A LA MULTIMODALIDAD, UN CAMINO SIN CISURAS	
Casiello, Francisco- Herrera, Luis.....	20
EJERCICIOS CON LA RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y GASTO PÚBLICO	
Landoni, Juan Sebastián.....	45
LA VIGENCIA DE LAS IDEAS DE LUDWIG VON MISES, PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS PROBLEMAS DE LATINOAMÉRICA, EN LA ACTUALIDAD	
Covernton,Guillermo.....	61
SERVICIO DE CONSULTA	
Constantini, Patricia	74
LA INSERCIÓN LABORAL DE JÓVENES PROFESIONALES CON DISCAPACIDAD EN EL MARCO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA Y LOS INDICADORES NO FINANCIEROS EN LA GESTIÓN SOSTENIBLE	
Cinalli, Analía.....	113
UNA NUEVA MENESTEROSIDAD PARA HABITAR LA ENSEÑANZA DE LA FILOSOFÍA	
Revaz, María del Huerto.....	142
LOS ACTIVOS INTANGIBLES. UNA INCERTIDUMBRE EN LA INFORMACION CONTABLE	
Vazzano, Vanesa	154
EL MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS COMO HERRAMIENTA DE DESARROLLO, CRECIMIENTO, EFICIENCIA Y MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN PÚBLICA	
Delaux, Hilda.....	188
ESTUDIO DE LA ESTABILIDAD DE UNA VARIANTE DEL MODELO DE LA TELARAÑA	
Semitiel, José- Arnulfo, Angélica - Cianciardo, Cintia	203
MICROCRÉDITOS. TENSIÓN SOCIAL ENTRE DESTINATARIOS Y TASA DE INTERES	
Messina, Germán.....	216

**CONTABILIDAD Y ESTADOS CONTABLES.
IMPLICANCIAS DEL NUEVO ORDENAMIENTO DEL
CÓDIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACIÓN**

Boggino, Guillermo¹; Palacios, Clide²

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

El presente artículo se corresponde con aspectos del nuevo ordenamiento contable establecido en el texto normativo del Código Civil y Comercial de la Nación – Ley 26.994- que entrará en vigencia el 1 de agosto de 2015. Profundizamos el análisis de la parte pertinente a CONTABILIDAD y ESTADOS CONTABLES. (Arts. 320 a 331 y artículos relacionados - Arts.145 a 148). Las novedades más relevantes se refieren a la clasificación de las personas en humanas y jurídicas (públicas y privadas); la definición de los sujetos obligados a llevar registro contable, los excluidos de hacerlo, los libros a emplear, el modo de llevarlos y ciertos requisitos. También incluye disposiciones sobre los Estados Contables y la documentación respaldatoria. Las reformas incluidas en el Código unificado aún no logran dar respuestas a los requerimientos de los profesionales en Ciencias Económicas, que desempeñan un rol protagónico en la aplicación de dichas normas.

Palabras clave: Código Civil y Comercial de la Nación

¹guillermo_boggino@uca.edu.ar

²clidepalacios@uca.edu.ar

- Contabilidad- Estados Contables.

Ese hombre joven llevaba los libros de contabilidad en las oficinas administrativas del almacén de ramos generales, siempre de camisa blanca, los brazos enfundados en unas manguitas de lino negro para proteger las páginas. Con la pluma cucharita trazaba una caligrafía lujosa sobre las grandes hojas rayadas en rojo. (Sarlo, 2014:55)

Introducción

Con relación a la unificación del Código Civil y Comercial de la Nación, prevista en la Ley 26.994, **que entrará en vigencia el 1 de agosto de 2015**, destacamos algunos cambios:

- El empleo de la expresión “persona humana” en sustitución de “persona física”.
- La desaparición de la figura del comerciante y el surgimiento de nuevos sujetos obligados y nuevos sujetos excluidos respecto al requisito de llevar registros contables.
- Disposiciones específicas sobre los libros a emplear y el modo de llevarlos, los Estados Contables y la documentación respaldatoria.
- Los libros indispensables deben permanecer en el domicilio del titular y se exige la verosimilitud de las registraciones.

- Surge la sociedad unipersonal, que sólo se podrá constituir como sociedad anónima sujeta a las disposiciones de las sociedades incluidas en el Art. 299.
- El Registro Público de Comercio dejará de existir, surge uno nuevo denominado Registro Público.

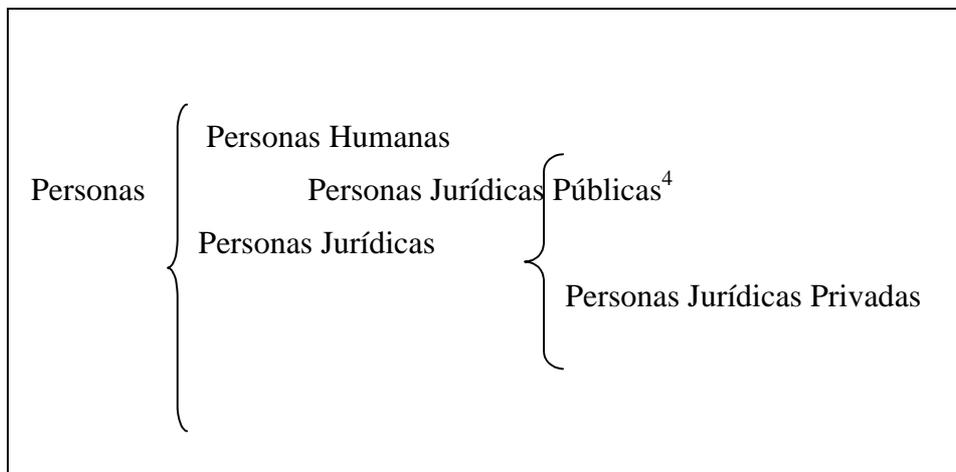
En el presente escrito profundizaremos el análisis de la parte pertinente al LIBRO PRIMERO: PARTE GENERAL. Título IV (Hechos y Actos jurídicos) Cap. V (Actos Jurídicos). Sección 7: CONTABILIDAD Y ESTADOS CONTABLES. (Arts. 320 a 331 y artículos relacionados - Arts.145 a 148.)

Destacamos la importancia de la nueva clasificación de personas porque sirve de base para identificar a los sujetos obligados y a los excluidos de llevar registros contables. Las personas jurídicas se subclasifican en personas jurídicas públicas y personas jurídicas privadas.

Teniendo conocimiento que han sido consultados para la redacción del nuevo código, profesionales de amplia trayectoria y experiencia en cuestiones contables, tales como el Dr. Enrique Fowler Newton (destacado autor y especialista en auditoría) y el Dr. Héctor Chyrikins (Perito Oficial de la CSJN³), destacamos que: “sus oportunas sugerencias y propuestas a la comisión de reformas de ninguna forma han sido tomadas en consideración” (Dell’Elce, 2012). Nos proponemos exponer la parte pertinente de la normativa sobre Contabilidad y Estados Contables que próximamente entrará en vigencia anticipando que, a las antiguas y necesarias reformas

³Corte Suprema de Justicia de la Nación

propuestas por los profesionales en Ciencias Económicas, aún no les ha llegado el tiempo de su implementación.



1. Sujetos obligados a llevar sistema de registro contable (teneduría de libros)

Son sujetos obligados a llevar registros contables:

- a) Personas jurídicas privadas⁵
 - 1. las sociedades;
 - 2. las asociaciones civiles;
 - 3. las simples asociaciones;

⁴Art. 146.Son personas jurídicas públicas:

a) el Estado nacional, las Provincias, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, los municipios, las entidades autárquicas y las demás organizaciones constituidas en la República a las que el ordenamiento jurídico atribuya ese carácter;

b) los Estados extranjeros, las organizaciones a las que el derecho internacional público reconozca personalidad jurídica y toda otra persona jurídica constituida en el extranjero cuyo carácter público resulte de su derecho aplicable;

c) la Iglesia Católica.

⁵ Según Art. 148 Ley 26 994

4. las fundaciones;
5. las iglesias, confesiones, comunidades o entidades religiosas;
6. las mutuales;
7. las cooperativas;
8. el consorcio de propiedad horizontal;
9. toda otra contemplada en disposiciones de este Código o en otras leyes y cuyo carácter de tal se establece o resulta de su finalidad y normas de funcionamiento.

b) Personas que realizan una actividad económica organizada o son titulares de una empresa o establecimiento comercial, industrial, agropecuario o de servicios.

2. Sujetos excluidos

(Sin perjuicio de lo establecido en leyes especiales.)

a) Las personas humanas que desarrollan profesiones liberales o actividades agropecuarias y conexas⁶ no ejecutadas u organizadas en forma de empresa.

b) Pueden ser eximidas de llevar contabilidad las actividades que, por el volumen de su giro, resulta inconveniente sujetar a tales deberes según determine cada jurisdicción local.

3. Modo de llevar los registros contables

a) Se debe emplear una base uniforme para registrar de la que resulte un cuadro verídico de las actividades y de los actos que deben registrarse, de modo que se permita la individualización de las operaciones y las correspondientes cuentas acreedoras y deudoras.

⁶Se consideran conexas las actividades dirigidas a la transformación o a la enajenación de productos agropecuarios cuando están comprendidas en el ejercicio normal de tales actividades (Art. 320).

b) Los registros deben estar respaldados en la documentación respectiva.

c) Los registros y documentación respaldatoria deben archivar en forma metódica permitiendo su localización y consulta.

4. Libros para llevar los registros contables.

4.1. Libros “indispensables”.

Son indispensables los siguientes libros:

- a) diario;
- b) inventario y balances;
- c) aquellos que corresponden a una adecuada integración de un sistema de contabilidad y que exige la importancia y la naturaleza de las actividades a desarrollar;
- d) los que en forma especial impone este Código u otras leyes.

Los libros indispensables deben permanecer en el domicilio de su titular.

4.2. Requisitos que deben cumplir los libros indispensables

4.2.1. Requisitos generales

Los Libros indispensables deben:

- a) estar encuadernados;
- b) ser individualizados⁷ en el Registro Público correspondiente;
- c) Se prohíbe:

⁷Tal individualización consiste en anotar, en el primer folio, nota fechada y firmada de su destino, del número de ejemplar, del nombre de su titular y del número de folios que contiene. (Art. 323).

1. Alterar el orden de los asientos.
 2. Dejar blancos que puedan utilizarse para intercalaciones o adiciones entre los asientos.
 3. Interlinear, raspar, emendar o tachar. Todas las equivocaciones y omisiones deben salvarse mediante un nuevo asiento hecho en la fecha en que se advierta la omisión o el error.
 4. Mutilar parte alguna del libro, arrancar hojas o alterar la encuadernación o foliatura.
 5. Cualquier otra circunstancia que afecte la inalterabilidad de las registraciones.
- d) Los libros y registros contables deben ser llevados del siguiente modo:
1. en forma cronológica y actualizada.
 2. sin alteración alguna que no haya sido debidamente salvada.
 3. en idioma y moneda nacional.
 4. podrán sustituirse los Libros⁸ mediante el empleo de ordenadores u otros medios mecánicos, magnéticos o electrónicos que permitan la individualización de las operaciones y de las correspondientes cuentas deudoras y acreedoras y su posterior verificación excepto el Libro Inventarios y Balances.
- e) Deben permitir determinar al cierre de cada ejercicio económico anual la situación patrimonial, su evolución y sus resultados.
- f) Deben conservarse⁹ durante diez años desde la última anotación.

4.2.2. Requisitos específicos.

4.2.2.1. Requisitos del libro Diario

⁸ Previa autorización del Registro Público de su domicilio y con dictamen técnico de Contador Público. Aprobado el pedido debe transcribirse en el libro Inventario y Balances. (Art. 329)

⁹Excepto que leyes especiales establezcan plazos superiores (Art. 328)

- a) En el Libro Diario se deben registrar todas las operaciones relativas a la actividad de la persona que tienen efecto sobre el patrimonio.
- b) Las registraciones en el Libro Diario pueden realizarse individualmente o en registros resumidos que cubran períodos de duración no superiores al mes. En este último caso, los resúmenes deben surgir de anotaciones detalladas practicadas en sub-diarios, los que deben ser llevados en las formas y condiciones establecidas para los libros indispensables.
- c) El registro o Libro Caja y todo otro diario auxiliar que forma parte del sistema de registraciones contables integra el Libro Diario y deben cumplir las formalidades establecidas para el mismo.

4.2.2.2. Requisitos del libro Inventarios y Balances

En el Libro Inventarios y Balances deben asentarse los Estados Contables.

5. Disposiciones sobre los estados contables

- Todos los sujetos que lleven contabilidad (obligados o de modo voluntario) deben confeccionar sus Estados Contables al cierre de ejercicio.
- Los Estados Contables deben comprender como mínimo un estado de situación patrimonial y un estado de resultados.
- Los Estados Contables deben asentarse en el Libro Inventarios y Balances.

6. Documentación respaldatoria

- La documentación respaldatoria debe conservarse diez años desde su fecha de emisión. (Art. 328)

- El titular puede, previa autorización del Registro Público de su domicilio, conservar la documentación en microfilm, discos ópticos u otros medios aptos para ese fin.

7. Los registros contables como medio de prueba

Los registros contables llevados en forma voluntaria u obligatoria según las formas y requisitos prescriptos, deben ser admitidos en juicio, como medio de prueba. La prueba es indivisible.

8. Contabilidad y teneduría de libros

La teneduría de libros es importante porque a los datos que surgen de hechos económico-financieros (contenidos en un soporte de entrada) los transforma en información útil para la toma de decisiones.

Esta técnica, asociada a la antigua imagen caricaturesca de los tenedores de libros, tan bien descrita por Sarlo (2014) en el epígrafe de este artículo, ha recibido el valioso aporte de los *software* de contabilidad que han contribuido a abreviar el tiempo de proceso de operaciones repetitivas y a evitar los errores que podían surgir de los registros manuales.

Sin embargo, la Contabilidad, va más allá de lo que se conoce como teneduría de libros. Fowler Newton (2004) diferencia las características de los términos analizados.

Mientras ésta [la teneduría de libros] se refiere solamente a los aspectos mecánicos del procesamiento contable (la transformación de datos en información) la contabilidad trata otras cuestiones (mucho más complejas) como la fijación de criterios para determinar:

- a) en qué medida se reconocerán los efectos de los cambios en el poder adquisitivo de la moneda (inflación, deflación)
- b) qué activos y pasivos deben ser reconocidos por el sistema contable,
- c) cuándo reconocerlos,
- d) qué mediciones (en moneda) debe asignárseles:

1. en el momento de su reconocimiento,
 2. periódicamente, con motivo de la preparación de informes contables;
- e) cómo medir los resultados periódicos,
- f) qué estados contables presentar a terceros,
- g) qué informes de uso interno preparar,
- h) cuáles deberían ser el contenido y la forma de cada uno de esos informes.
- Fowler Newton (2004: 20)

En el texto legal, recientemente modificado, se emplean los términos contabilidad y teneduría de libros como sinónimos, incurriendo en un error terminológico y conceptual.

9. Consideraciones finales

Los redactores del texto legal han confundido contabilidad con teneduría de libros empleándolos como sinónimos. Hacen referencia a “llevar contabilidad” o “llevar registros” como expresiones equivalentes e inclusive emplean confusamente los términos “Registro” y “Libro”.

Sobre los sujetos obligados, entendemos que las conocidas “empresas unipersonales” son ahora sujetos obligados a llevar registros contables y por lo tanto deberán preparar Estados Contables. Excepto que, por el volumen de su giro, esto resulte inconveniente. La autoridad local – se estima que será cada provincia- definirá dicho parámetro, que esperamos sea uniforme en todas las provincias del país.

Con relación a la excepción de llevar contabilidad - excepción no justificada- que comprende a las personas humanas que desarrollan profesiones liberales, “Los Estudios (...) formados por más de un titular o (que) tengan personal en relación de dependencia, están obligados a llevar “contabilidad”, ya que caerían dentro de la definición de empresa”. (Pozzi ,2013)

El Libro Mayor, que comprende todas las cuentas del Plan de cuentas que han tenido débitos y/o créditos durante el ejercicio, no resulta incluido específicamente como libro obligatorio.

Nos resulta apropiado el empleo del término “Individualización” (Art.323) de los libros en remplazo de “rubricación”, término obsoleto, que confusamente igual es mencionado en el texto legal (Arts. 320 y 323). Entendiendo por “Individualización” la habilitación para uso de los libros que consiste en, anotar en el primer folio, nota fechada y firmada de su destino, el número de ejemplar, del nombre de su titular y del número de folios que contiene. Dicha individualización se realizará en el Registro Público.

En cuanto al nombre dado al Libro Inventarios y Balances advertimos una inconsistencia. “Si los redactores de la norma, acertadamente emplean la expresión Estados Contables, tal como se cita en el Art. 326, hubiera sido más apropiado llamar al libro “Estados Contables e Inventarios” (Pozzi, 2013).

La norma requiere la transcripción de los Estados Contables omitiendo indicar la inclusión de los inventarios (detalle analítico) de la composición de los rubros del activo y pasivo relacionados con los estados transcriptos. También se omite indicar que los Estados Contables deben elaborarse siguiendo las normas técnicas contables emitidas por los organismos de profesionales en Ciencias Económicas y que deben contar con el correspondiente informe de auditoría de contador público independiente. Tampoco se hace mención expresa al método de registro tradicional denominado “partida doble”.

El análisis realizado pone de manifiesto una legislación que, si bien introduce un nuevo ordenamiento, no ha considerado cuestiones observadas, desde hace mucho tiempo y en reiteradas ocasiones, por los profesionales en Ciencias Económicas que desempeñan un rol protagónico en la aplicación de dichas normas.

Referencias bibliográficas

CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION. Ley 26.994.Arts.148; 320 a 331.

<http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

DELL'ELCE, Q. (2012) Comentario referido al nuevo ordenamiento normativo proyectado sobre la temática de los registros y estados contables establecido en el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación en

www.econ.uba.ar/www/servicios/biblioteca/.../DELL%20ELCE_R34.pdf

FOWLER NEWTON, E. (2004) Contabilidad básica. 4ta Edición Buenos Aires.

La Ley.

POZZI, A. (2013) El sistema de registro contable y el proyecto de unificación de códigos. Revista Enfoques de Contabilidad y Auditoría. Editorial La Ley. Nro 3. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

SARLO, B (2014). VIAJES: DE LA AMAZONIA A MALVINAS. Ciudad autónoma de Buenos Aires. Seix Barral.

DE LA INCONMENSURABILIDAD A LA MULTIMODALIDAD, UN CAMINO SIN CISURAS

Francisco A. Casiello¹⁰; Luis A. Herrera¹¹

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

Una característica frecuente de algunos problemas de decisión económicos es que presentan múltiples objetivos que no pueden medirse en una misma unidad común. En esos casos no hay una función de utilidad que mida en forma similar objetivos de diferente naturaleza y los problemas no son posibles de resolver completamente por puras herramientas matemáticas, ya que su solución implica la introducción de factores subjetivos y condicionantes de todo tipo: religiosos, éticos, jurídicos, institucionales, biológicos, físicos, etcétera. La tendencia hacia el estudio de la complejidad de las decisiones en general –y las económicas en particular– y la necesidad de poder representar esta complejidad, es una característica distintiva de los procesos de decisión contemporáneos. Ampliando la perspectiva de la inconmensurabilidad, pero recurriendo a la experiencia que ella aporta, el pensamiento multimodal ofrece la posibilidad de colaborar con estos procesos de decisión complejos. En el presente trabajo comenzamos por una revisión de los procesos de decisión con múltiples objetivos inconmensurables y avanzamos hacia el pensamiento multimodal como una alternativa para abordar procesos complejos de decisión.

Palabras clave: Procesos de Decisión Multiobjetivo, Método de los Valores subrogantes, Frontera Eficiente de Pareto, Pensamiento Multimodal

¹⁰francisco.casiello@gmail.com

¹¹lherrera@uca.edu.ar

1. Introducción:

Una característica frecuente de algunos problemas de decisión económicos es que presentan múltiples objetivos que no pueden medirse en una misma unidad común. En esos casos no hay una función de utilidad que mida en forma similar objetivos de diferente naturaleza y los problemas no son posibles de resolver completamente por puras herramientas matemáticas, ya que su solución implica la introducción de factores subjetivos y condicionantes de todo tipo: religiosos, éticos, jurídicos, biológicos, físicos, etcétera. Es que la realidad actual nos exige tener en cuenta una gran cantidad de dimensiones a la hora de realizar una decisión, especialmente si es de carácter económico.

El caso de los objetivos múltiples e inconmensurables, que trataremos en más detalle en este artículo, constituye sólo una parte reducida y simplificada de procesos de decisión que involucran aspectos éticos, jurídicos, sociales, psicológicos, ambientales, etc., y a las instituciones que operan sobre estas dimensiones. La tendencia hacia el estudio de la complejidad de las decisiones en general –y las económicas en particular- y la necesidad de poder representar esta complejidad, es una característica distintiva de los procesos de decisión contemporáneos. Ampliando la perspectiva de la inconmensurabilidad, pero recurriendo a la experiencia que ella aporta, el pensamiento multimodal ofrece la posibilidad de colaborar con estos procesos de decisión complejos. En el presente trabajo comenzamos por una revisión de los procesos de decisión con múltiples objetivos inconmensurables y avanzamos hacia el pensamiento multimodal como una alternativa para abordar procesos complejos de decisión.

2. Salud, Dinero y Amor: el problema de la multiobjetividad y la inconmensurabilidad.

Nos interesa abordar el estudio de situaciones de decisión en las que se pretende alcanzar varios objetivos en forma simultánea. El dicho popular que identifica la felicidad con la salud, el dinero y el amor refleja, en forma simpática, la presencia de la multiobjetividad en nuestra vida. Y también ejemplifica la inconmensurabilidad: no podemos medir la salud por el dinero, ni éste por el amor. Además, incluso en este ejemplo vulgar, queda claro que los objetivos generalmente suponen un sacrificio de uno a favor del otro: de la salud por el dinero, por ejemplo, sin entrar en las complejas dilaciones a las que nos llevaría discutir qué cosas dejamos de lado por el amor. En todo caso queda claro que en estos procesos decisorios y organizadores tanto de nuestras vidas cotidianas, y en mayor medida, de las comunidades, es necesario encontrar un adecuado compromiso entre objetivos múltiples e inconmensurables.

Una forma usual de enfrentar el problema de las decisiones con objetivos múltiples e inconmensurables, es recurrir al intento de lograr un “trade-off” entre ellos, es decir una situación de indiferencia incremental de intercambio. La idea de un trade-off en un proceso de decisión por lo general implica que ésta es realizada con una comprensión total de las ventajas y desventajas de la decisión en particular, como, por ejemplo, es el caso cuando una persona decide invertir en acciones de una empresa (una inversión más riesgosa pero con mayor potencial) sobre bonos (por lo general más seguros, pero con menor potencial de ganancias).

La introducción de funciones de utilidad económica para reducir todo a valores conmensurables y de probabilidad para representar el riesgo, son recursos corrientes para enmascarar la inconmensurabilidad que es propia de cualquier transacción, llevando el proceso de decisión a establecer la indiferencia económica con características ideales. Dejaremos de lado en este trabajo, el rol de la probabilidad para representar la incertidumbre y abordaremos sólo el caso determinista, en forma simplificada.

En una decisión de intercambio de un bien por dinero, un automóvil por ejemplo, el punto de indiferencia bajo las suposiciones de la economía clásica, se localiza cuando tanto al comprador como al vendedor le es indiferente recibir, por ejemplo, \$100 más o menos que el precio de indiferencia acordado. El intercambio es de automóvil por dinero, dos entidades en sí inconmensurables, pero que se llevan a una única unidad de medida por medio de la introducción de la función de utilidad “precio del automóvil”, que permite enmascarar la inconmensurabilidad.

En el proceso de decisión también quedan ocultos otros objetivos que compradores y vendedores pueden (seguramente) tener, que obran en conflicto interno para cada uno y que modifican la decisión, tales como qué hacer o dejar de hacer con el dinero entregado o recibido y las situaciones de la vida por las cuales arriban a la operación de compra o venta. Seguramente esa opción pertenece a otra esfera de la vida personal de ambos y se enmascara bajo la hipótesis de unitaria de un solo objetivo (comprar o vender un bien).

Veamos a continuación, un ejemplo en el que se hace patente el caso de la multiobjetividad y la inconmensurabilidad, que podría considerarse en el marco del intercambio salud-dinero. La primera se da cuando se develan los otros objetivos que el comprador o el vendedor puedan tener para involucrarse en un proceso de decisión que involucra consideraciones económicas. La última cuando, puestos de manifiesto otros objetivos, los mismos no pueden reducirse a un valor económico por medio de una función de utilidad. A los efectos de simplificar la situación, reducimos el caso a una decisión unipersonal.

2.1 Ejemplo ilustrativo: Salud vs. Dinero.

Consideremos el problema de determinar la mejor decisión con relación al número de horas que una persona puede emplear descansando y el

número de horas que puede emplear trabajando¹². Claramente los dos objetivos son contrapuestos, ya que a un mayor ingreso se corresponde una cantidad menor de horas de esparcimiento; e inconmensurables, ya que el ingreso económico por las horas de trabajo no puede medirse en una unidad igual a la valoración subjetiva del descanso y merecida dispersión.

Pensaremos que el objetivo que representa el número de horas de descanso y recreo que se tienen por día tiene precisamente unidades de hora, y que el otro objetivo, el dinero que se puede ganar por día, tiene, en cambio, unidades de dinero (\$) ¹³. Dejaremos 8 horas para dormir, una consideración biológica indispensable que obra como una *determinación parcial del tiempo*, según veremos más adelante.

Sea g el número total de horas de tiempo libre mientras que sea T el número total de horas que se trabaja. Entonces el tiempo de descanso se puede expresar mediante la ecuación (1). Supongamos, además que podemos relacionar el dinero que ganamos en promedio por día con las

horas trabajadas por medio de una función $f(T)$, como la expresada en la ecuación (2), entonces tenemos:

$$g(T) = 16 - T \quad (1)$$

$$f(T) = T^2 \quad (2)$$

Representando ambos objetivos en forma tabular, tenemos

¹²Haimés, Y. Y. and W. A. Hall (1974) Multiobjectives in water resources systems analysis: the surrogate worth tradeoff method. *WaterResourcesResearch*, 10, pp. 615-624

¹³Martínez, M., Programa para soporte de decisiones con objetivos inconmensurables, Ensayos N° 3, Facultad de Química e Ingeniería de Rosario, Universidad Católica Argentina, 1998. Academia de Estudios Interdisciplinarios, Facultad de Química e Ingeniería de Rosario, Rosario, Argentina.

Horas trabajadas (T)	Horas de esparcimiento (g)	Dinero ganado por día (f)
0	16	0
2	14	4
4	12	16
6	10	36
10	6	100
12	4	144
16	0	256

Tabla 1. Ingreso económico y tiempo de esparcimiento, en función del número de horas de trabajo en una jornada¹⁴.

Notamos que, efectivamente, ambas funciones son tales que al aumentar una, la otra va en disminución.

2.2 Una primera postulación más formal:

Como hemos visto en el caso anterior, hay dos objetivos que quieren maximizarse en forma simultánea: se pretende ganar la mayor cantidad de dinero, a la vez que se requiere descansar también la mayor cantidad de tiempo por día. Si, como hemos propuesto, $f(T)$ representa la cantidad de dinero que se gana por trabajar una cantidad de horas T por día y si $g(T)$ representa la cantidad de tiempo de descanso que se tiene por día, entonces los dos objetivos son:

$$\max f(T) = T^2 \quad \text{y} \quad \max g(T) = 16 - T \quad (3)$$

¹⁴Martinez, M., ob. cit.

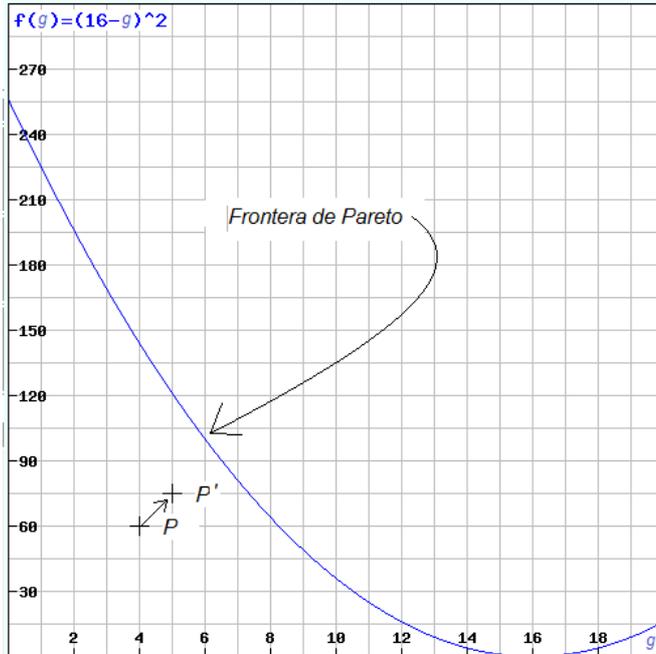


Figura 1. Funciones de optimización en el plano de fase (g,f) y región de Pareto
Elaboración propia

Como $T=16-g$, podemos escribir $f(g)=(16-g)^2$. Esta función se representa en la Figura 1. Nótese que la función g tiene unidades de tiempo (de esparcimiento), mientras que la función f tiene unidades económicas. En ese sentido f y g son inconmensurables, es decir no tienen la misma unidad o medida. En la Figura 1 podemos apreciar la conocida “frontera de Pareto”.

La característica principal de esta línea es que, a medida que g aumenta, f disminuye, es decir que la solución se encuentra en algún punto de compromiso en esta curva, en la que no es posible mejorar ambos objetivos en forma simultánea, la decisión debe ser siempre de compromiso, no hay manera de aumentar el dinero que se gana sin perder tiempo de esparcimiento (bajo las suposiciones del problema).

Ahora bien, ¿en qué punto de esta curva se encuentra la solución? Como se ha visto, depende de las preferencias individuales.

Notemos también que la solución no puede encontrarse en la zona comprendida entre los ejes g y f y la frontera de Pareto. En efecto, considérese cualquier punto estrictamente dentro de la región interior, por ejemplo el punto P en la Figura 1.

Adviértase que siempre es posible pasar del punto P al punto P' dentro de la misma región, mejorando ambos objetivos, es decir ganando más dinero y teniendo mayor tiempo de descanso. Por lo tanto, bajo las suposiciones de este problema, el decisor avanzaría hasta cualquier otro punto P' interior hasta llegar a la frontera de Pareto.

Por lo tanto las decisiones se encuentran siempre en la zona de frontera. Antes de avanzar, notemos también que

$$\frac{\partial f}{\partial g} = -2(16 - g) = -2T \quad (4)$$

es decir que la pendiente de la curva en el plano de fase (g,f) es igual a $-2T$.

2.3 Una formulación de Lagrange:

Los problemas multiobjetivo como el anterior pueden formularse como un problema de Lagrange.

Plantéese el problema como uno de optimización de la siguiente forma:

$$\max f(T)$$

$$\text{s. a } g(T) \leq 0 \quad (5)$$

Generando la función de Lagrange, obtenemos:

$$L(T, \lambda) = f(T) + \lambda g(T) \quad (6)$$

donde λ es el multiplicador de Lagrange asociado con $g(T)$.

La condición de primer orden para este problema resulta:

$$L_T(T, \lambda) = f_T + \lambda g_T = 0 \quad (7)$$

siempre que se verifique la primera condición de Kuhn y Tucker con

$\lambda \neq 0$, de lo cual se desprende inmediatamente que el multiplicador de Lagrange resulta:

$$\lambda = -\frac{f_T}{g_T} = -\frac{\frac{\partial f}{\partial T}}{\frac{\partial g}{\partial T}} = -\frac{\partial f}{\partial g} \quad (8)$$

Es decir que el multiplicador de Lagrange representa la relación incremental entre ambas funciones de utilidad, la forma en la que una aumenta a medida que la otra disminuye, es decir el trade-off entre ambas. También ella puede interpretarse como la solución para la frontera de Pareto, es decir la zona en el plano de las funciones de utilidad donde una disminuye sólo a la expensas del aumento de la otra.

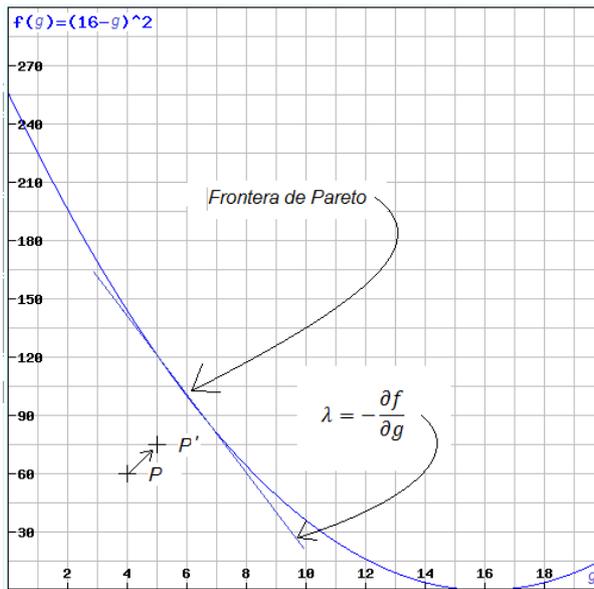


Figura 2. El multiplicador de Lagrange como función de trade-off en la frontera de Pareto

Elaboración propia

En el caso del ejemplo anterior, siendo que $16 - T$ es el número de horas que no se trabaja, considerando que de las 24 horas del día hay 8 para dormir, quedan 16 para trabajar y para esparcirse. De esta manera el problema toma la forma:

$$\max T^2$$

$$\text{s.a. } g = 16 - T \geq \epsilon \quad (9)$$

Es decir, se desea que el número de horas que se descansa sea mayor o igual a un cierto valor ϵ que también ha de decidirse.

Expresado en forma canónica, el problema queda como:

$$\max T^2$$

$$\text{s. a } \epsilon + T - 16 \leq 0 \quad (10)$$

Así resulta que

$$-\lambda = \frac{\partial f}{\partial g} = -2T \quad (11)$$

tal como había sido calculado anteriormente.

La interpretación del multiplicador de Lagrange es que el mismo representa el compromiso o trade-off entre los objetivos inconmensurables, es decir representa, en unidades de

$\frac{\text{dinero}}{\text{tiempo de esparcimiento}}$ los posibles incrementos de un objetivo frente al otro.

Consideremos el caso en que $T = 14$ (hs). Entonces el ingreso será de \$196 por día. Encontramos que el trade off en la frontera de Pareto es

tal que dejar de ganar $\lambda = -\$28$ ($-2 * 14$) requiere de trabajar una hora menos. Igualmente puede calcularse para cualquier otro punto en la frontera de Pareto.

Si bien hemos localizado la frontera en la que se encuentran las soluciones posibles del problema, es decir la curva de Pareto para este caso, no hemos podido encontrar una solución final al problema que nos motivó: ¿cuántas horas por día trabajar para maximizar el dinero que se gana y, a su vez, maximizar el tiempo de esparcimiento? Para avanzar en la solución, necesitamos apelar a los valores subrogantes, que desarrollamos en el punto que sigue.

2.4 La solución por medio del método de los valores subrogantes:

Para completar la solución del problema de decisión, aplicamos el método de los valores subrogantes. Para ilustrar cómo funciona este enfoque, comenzaremos por tomar en consideración el mismo punto que tuvimos en cuenta anteriormente, el que se corresponde con trabajar 14 horas. En ese punto la remuneración f es de 196 pesos, pero hay sólo 2 horas de descanso libre ($g=2$).

La relación incremental, conforme a la ecuación (11) entre funciones (λ), resulta de -28. Esta relación nos indica que el tomador de decisión puede ganar 28 pesos más si pierde una hora de pasatiempo o ganar una hora más de tiempo libre por una pérdida de 28 pesos. Si la pérdida de descanso en este punto fuera aún mayor, posiblemente 2 ó 3 horas, las diferencias de remuneración serían de 56 ó 84 pesos.

A los fines de encontrar cuál es la preferencia del tomador de decisión, preguntamos primero el sentido en que se quiere comprometer más dinero o más descanso, supongamos que el tomador de decisión quiere más descanso, luego le preguntamos en una escala del 0 al 10 cuanto más quisiera descansar. Supongamos que la respuesta es 10, por lo tanto, interpretamos que el deseo es suficientemente fuerte como para movernos hasta el punto trabajar 6 horas y disfrutar de 10 horas de esparcimiento. En ese punto las pendientes son de 16 y de -1 para el caso de la retribución y de las horas libres, con lo que el valor de intercambio resulta en 16 pesos por hora, puedo ganar 16 pesos más si pierdo una hora de descanso o ganar una hora más de tiempo libre por una pérdida de 16 pesos.

Preguntando al respecto elige con intensidad 5 sacrificar una hora de tiempo libre por esos \$16 adicionales. Estos datos proveen una primera aproximación a la función de valores subrogantes, en función de las horas de descanso.

Interpolando entre los dos valores, vemos que el punto en el que se alcanzaría la indiferencia ($w = 0$) está en 7.33 horas de esparcimiento,

es decir 8.67 horas de trabajo, por una remuneración de \$ 75 por día con un incremento marginal de \$ 17 por hora.

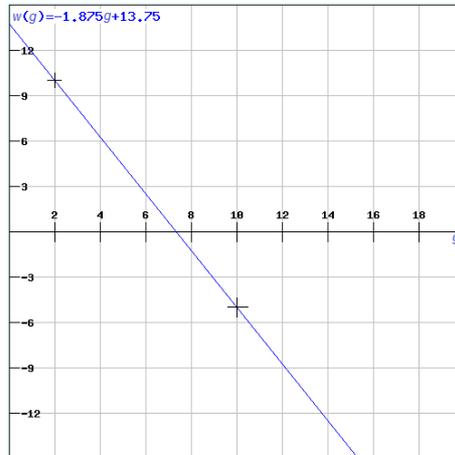


Figura 3. Una primera aproximación de la función $w(g)$ de valores subrogantes en función de g , como interpolación de dos puntos de preferencia.

Elaboración propia

La Figura 3 muestra una primera aproximación de la función de valores subrogantes $w(g)$ en función de la cantidad de horas de esparcimiento g . Nótese que, ya en esta primera aproximación, la función muestra una pendiente negativa, propia de las fronteras de Pareto. Establecido el punto $g = 7.33$ horas de tiempo libre, se interroga al tomador de decisión sobre la posibilidad de trabajar una hora más, mostrando una con intensidad 1. Interpolando nuevamente, vemos que las horas de descanso entonces deben ser 6.67 horas (6 horas 40 minutos), donde supondremos que alcanzamos la indiferencia.

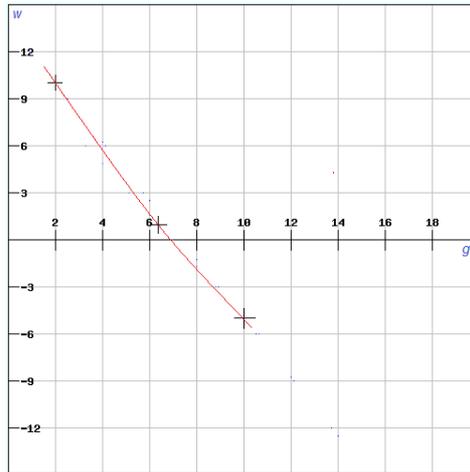


Figura 4. Función de preferencia en término de los valores subrogantes, en base a tres preferencias del tomador de decisión. Elaboración propia

En la figura 4 observamos la función de preferencia subrogante, en base a tres preferencias del tomador de decisión. La solución se encuentra en el punto en el que la curva corta el eje de indiferencia $w = 0$, es decir aproximadamente 6,8 horas de esparcimiento, lo que se corresponde con un ingreso de \$ 84.64 por día.

2.5 Algunas limitaciones que obligan a extender la forma de pensar estos problemas:

En lo que hace a las curvas de indiferencia, tal como la representada en la figura 4, el conocimiento clásico supone que los intercambios de bienes A por B o de B por A son iguales en cualquier dirección¹⁵. Sin embargo, como se puede corroborar en la Figura 4, las evaluaciones de ganancias y pérdidas son asimétricas¹⁶ e implican de modo que la presunta reversibilidad puede no reflejar preferencias de una manera

¹⁵ Henderson, J. y Quandt, R., Microeconomics Theory: A Mathematical Approach, New York, Toronto, Londres, 1958, p. 12

¹⁶ La asimetría se hace patente en la no linealidad de la curva $w(g)$.

exacta sino, más bien que la gente regularmente realiza elecciones que difieren dependiendo de la dirección de los intercambios propuestos¹⁷.

Por ello las soluciones clásicas para los problemas en que se presentan varios objetivos inconmensurables, representan un área relativamente reducida de los problemas reales de decisión, incluyendo los que afectan a las decisiones económicas. La incorporación de dimensiones adicionales a los problemas de decisión resulta hoy en día ineludible y los métodos anteriores sobre son aptos para casos muy simplificados y con decisiones relativas a los tomadores de decisión- por ejemplo que el carácter de las decisiones económicas descansa sobre la idea de maximizar la utilidad- que ya han probado ser insuficientes.

El caso del remate del billete de un dólar, que termina siendo rematado por más de un dólar, tratado en el Departamento de Ciencias de la Administración de la Universidad de Yale por Shubick¹⁸, resulta paradigmático como caso ejemplar de que el análisis de los procesos de decisión económicos no pueden ser adecuadamente representados bajo las suposiciones clásicas.

Consideraciones como la anterior motivan a que sea necesario avanzar en métodos diversos y más complejos para atender a las necesidades de decisión de problemas reales. En lo que sigue abordamos, como una extensión de estos problemas, la presentación multimodal de los problemas de decisión.

3. El camino a la multimodalidad:

¹⁷Knetsch , J., The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves, The American Economic Review, Vol. 79, No. 5, dic. 1989, pp. 1277-1284.
<http://econweb.ucsd.edu/~jandreon/Econ264/papers/Knetsch%20AER%201989.pdf>
(disponible febrero 2015)

¹⁸Shubik, M., “The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation”, The Journal of Conflict Resolution, Volume 15, Issue 1, marzo 1971, pp. 109-111.
<http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0027%28197103%2915%3A1%3C109%3ATDAGAP%3E2.0.CO%3B2-R>
(disponible febrero 2015)

La 48 Conferencia del Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos de América, que tuvo lugar en Boston en el año 2003¹⁹, estuvo dedicada al estudio del comportamiento humano, especialmente en lo que hace a los intereses de la Reserva Federal. Quedó claro que "... los cerebros humanos han evolucionado para resolver problemas sociales complejos. Como resultado, el comportamiento de las personas tiende a cambiar a medida que sus circunstancias cambian, lo que socava la consistencia en el tiempo y el contexto de las suposiciones clásicas."²⁰ Desde entonces se empieza a dar una gran importancia a los aspectos biológicos y psicológicos en la economía, incorporando, por ejemplo, la neurociencia como un terreno necesario de análisis. Hoy en día se reconoce que "...las emociones y las unidades pueden controlar nuestro "pensamiento", radicalmente cambiar nuestras preferencias, nuestro gusto por el riesgo, el grado de empatía que sentimos en efecto, alterar profundamente nuestra "racionalidad" y nuestra percepción de la utilidad."²¹ Aunque la pretensión utilitarista permanece en la visión del Banco de la Reserva Federal –no podría ser de otra manera – se hace evidente que una consideración más completa es absolutamente imprescindible a los efectos de comprender los procesos de decisión, en este caso, económicos.

Pero no son sólo aspectos biológicos y psicológicos los que deben tenerse en cuenta. La denominada "economía institucional" surgida a finales del siglo 19 y comienzos del siglo 20 en los Estados Unidos²², por ejemplo, resalta la importancia de las instituciones y su génesis en los procesos económicos. Como es bien sabido, Thorstein Veblen es el

¹⁹ How Humans Behave: Implications for Economics and Economic Policy, Conference Overview, Conference Series 48, Junio de 2003. Editores: Kopcke, R., Sneddon Little, J. y Tootell, G. , <https://www.bostonfed.org/economic/conf/conf48/conf48.pdf> (disponible febrero 2015)

²⁰ How Humans Behave: Implications for Economics and Economic Policy, ob. cit.

²¹ How Humans Behave: Implications for Economics and Economic Policy, ob. cit.

²² Petrović, D-; Stefanović, Z., Methodological Position (s) of Institutional Economics, Facta Universitatis, Series: Economics and Organization Vol. 6, No. 2, 2009, pp. 105-114, UDC 330.837, <http://facta.junis.ni.ac.rs/eao/eao200902/eao200902-02.pdf> (disponible dic. 2014)

fundador de esta doctrina, también conocida como "vieja" economía institucional. Sus primeros escritos ya hacían mención a la necesidad de que el enfoque histórico más amplio y el uso de generalizaciones empíricas inductivas en la teoría económica, una propuesta de cambio metodológico terminó afirmándose en la ciencia económica moderna. Si bien es cierto que la influencia de la economía institucional en el pensamiento económico disminuyó significativamente en las décadas posteriores²³, el pensamiento institucional continuó desarrollándose en los márgenes de las corrientes dominantes de la teoría económica. Al final de los años sesenta, el enfoque institucional resurgió como un modo atractivo de análisis económico.

Más allá de las diferencias de método de las diversas escuelas de la economía institucional, la misma reconoce que la compleja naturaleza de los agentes económicos conduce a un comportamiento "imperfecto", resultando en sub optimalidad, equilibrios múltiples o incluso estados inestables del sistema, destacando la necesidad de enfoques holistas, enfoque sistémicos, evolucionistas en algunos casos, pero siempre combinado con sensibilidad teórica del poder, el conflicto y patrones de comportamiento irracional²⁴. Los resultados fueron tan revolucionarios que el estudio de la economía institucional condujo a la obtención de cuatro premios Nobel en economía: Ronald Coase, Douglass North, Elinor Ostrom y Oliver E. Williamson. Otro punto interesante es que la economía institucional concibe la realidad socio-económica como un proceso que no puede ser separado de las instituciones sociales.

De esta manera, el cambio socio-económico no es puramente mecánico; sino que es el producto de la acción humana conformada y delimitada por la sociedad de la que se origina²⁵. De esta manera se muestra la necesidad de un enfoque superador que pueda contemplar otros aspectos del mundo personal e institucional, tanto en el caso específico de las decisiones económicas como del estudio de la viabilidad comunal, que constituye un desafío más comprometido y

²³Ibidem

²⁴Ibidem

²⁵Ibidem

cristiano para la implementación de políticas de decisión incluso a nivel político.

3.1 Conceptos (muy) generales sobre el pensamiento multimodal:

En las discusiones anteriores ha quedado claro que la solución de los problemas de decisión, incluso en casos elementales como el que se ha ejemplificado en la sección 2, requieren la consideración de condicionantes propios de las múltiples dimensiones propia de la vida humana: el trabajo y el dinero con el que el mismo es remunerado, así como la necesidad y el deseo de esparcirse y hacer de la vida personal algo más que trabajo, ahorro y dinero. Esta última concepción está muy en boga en los tiempos corrientes, especialmente entre los jóvenes.

Lo significativo es que un proceso de decisión como el tratado requiere de hacer consideraciones personales que incluyen y afectan otros *aspectos* o *formas modales* o directamente *modalidades*²⁶ en las que se da la vida. El ser humano se da, en su vida cotidiana, en una modalidad *física*, por ejemplo cuando vamos a pesarnos en una balanza en la farmacia o en el consultorio; en una modalidad *biológica*, cuando nos preocupamos por nuestra salud, por la continuidad de nuestra vida; en una modalidad *psicológica*, en cuanto estamos afectados por nuestros sentimientos y nuestra voluntad, así como por las palabras y las acciones de los otros que nos afectan de ésta o aquella manera, positiva o negativamente y condiciona nuestra conducta; por una modalidad *laboral*, en cuanto que contribuimos con nuestro tiempo y esfuerzo a actividades de producción o servicio; por una modalidad *económica*, en cuanto que tenemos que atender al sostenimiento del oikos cotidiano, a la procura de los bienes y servicios que necesitamos y los que deseamos, tanto para lo presente como para lo futuro, para nosotros y nuestros seres queridos; una modalidad *social*, ya que el ser humano encuentra su vida en relación con los otros, es afectado y afecta a su prójimo; una modalidad *jurídica – política*, ya que la vida cotidiana está reglada por normas establecidas, ejercidas en la vida corriente y

²⁶deRaadt, J. D. R., Redesign and management of communities in crisis. Universal Publishers, USA., 2000

establecidas en el mundo jurídico, legislativo y ejecutivo²⁷. Pero también hay una modalidad *estética*, sensible, de apreciación de lo bello, ligada a otra modalidad *ética*, de cierta autonomía, que nos orienta hacia la procuración del bien y, finalmente, una modalidad *teológica*, en relación con la divinidad, que nos define y que afecta a todas las restantes. Además, a los efectos de completar estos análisis, el pensamiento multimodal incorpora la relación con las instituciones que obran sobre cada modalidad²⁸.

Este orden en el que se han enunciado las modalidades de vida no es arbitrario, ha sido elegido para indicar una jerarquía de complejidad que hace, en particular a lo humano. En efecto, algunos entes simples de este mundo permanecen y desarrollan su estar en unas pocas modalidades. Una piedra, por ejemplo, en sí misma (no en otro, como sería el caso si un tercero la emplea para algún fin), agota su *sustantividad*²⁹ en su modalidad física, en su composición, en un encierro en sí misma. Sólo permanece abierta a la misma modalidad física por la cual puede ser transformada, haciéndose más o menos sustantiva. La misma naturaleza física (incluimos también la química dentro de ella, aunque esta puede separarse en una modalidad superior a la física -de hecho así lo hemos realizado en otros casos-) puede modificar a la piedra, degradando su sustantividad, tal vez convirtiéndola en granos de arena, cada uno de ellos menos sustantivos, menos complejos que la piedra misma. Correlativamente una acumulación de sedimentos arenosos en el lecho de un río, gracias al transcurso de los megatiempos de los cambios en la tierra, pueden transformarse en una roca de mayor sustantividad.

Ya en el campo biológico la relación entre modalidades es mayor y se afectan unas a otras de maneras diferentes, principalmente en forma *normativa*, cuando se modifica desde una modalidad superior a una

²⁷ de Raadt, V. D., *Ethics and sustainable community design*, Universal Publishers, USA, 2002

²⁸ Casiello, Francisco, *Pensamiento Sistémico Multimodal, Bases Teóricas y Aplicaciones*, Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario, Rosario, 2005, pp. 163 – 200.

²⁹ Zubiri, X., *El hombre y Dios* Ed. Alianza, Madrid, 1968, p. 12.

inferior o una *determinativa*, cuando se lo hace desde una inferior a una superior. Así, el crecimiento y desarrollo de una planta a partir de una semilla (su modalidad *biológica*) está parcialmente determinado por las peculiaridades físicas del medio en el que se encuentra. Tan fuerte es esta determinación parcial que puede establecer si la misma crecerá o no. Correlativamente el medio físico en el que se desarrolla está afectado de una manera diferente, *normativamente* por la vegetación que se encuentra sobre él, que ha tomado como base. Estas interrelaciones *normativas* y *determinativas* que se dan entre lo físico y lo biológico, se extiende a todas la jerarquía de modalidades y se hace especialmente patente en las superiores.

Típicamente se diferencian al menos dos grandes grupos en estas *jerarquías modales*: 1) aquellas que son propios de lo humano, especialmente en la medida que se toma como nota peculiar el campo de la *libertad*, la de los *seres contingentes*, de eso que, gracias a la libertad, pueden ser de varias maneras y elegir la que ellos pretenden; 2) las que son características de lo no humano, en las que no hay lugar para la libertad, la de los *seres necesarios*, que tienen una única forma de ser.

Todas estas modalidades están entonces relacionadas por conexiones *normativas*, de las modalidades más altas en la jerarquía hacia las modalidades más bajas y por los vínculos *determinativos* de las modalidades más bajas hacia las más altas. Dentro del campo de los seres contingentes, en la medida que el análisis se centra en comunidades y la preocupación se agrupa en torno a la viabilidad o pervivencia a largo plazo de la misma, cada modalidad queda relacionada con un grupo de instituciones a partir de las cuales el comportamiento en cada modalidad se regula e implementan en el grupo social. Un análisis multimodal detallado supone un estudio correlativo de las mismas.

3.2 La multimodalidad en los procesos de decisión multiobjetivos inconmensurables:

En la sección 2 hemos tratado el caso de una decisión unipersonal referida a cuántas horas de trabajo y de esparcimiento dedicar en cada día. Como hemos hecho referencia, se ha elaborado el ejemplo con

algunas suposiciones de base, tales como: 1) que estas decisiones se toman por parte de un sujeto maximizador, 2) que lo hace con preferencias subjetivas a la hora de relacionar su ingreso con su descanso, etc. Hasta allí pueden ayudarnos las herramientas clásicas apoyadas por el método de los valores subrogantes. Si bien el pensamiento multimodal se suele emplear en decisiones que afectan a una comunidad y su uso no es tan frecuente para el caso hipotético de decisiones personales, a los efectos ilustrativos podemos mostrar, sin hacer un detalle metodológico completo³⁰, las posibilidades que el pensamiento multimodal ofrece.

En el proceso de preferencias personales que quedó representado en la Figura 4 seguramente obran una serie de componentes que ligan aspectos propios del trabajo con su significado económico, cuestión que se da en forma natural a través de la remuneración, situaciones de raigambre tanto biológica como psicológica, que hacen necesario un tiempo razonable de descanso y tiempo libre que permita mantener la salud física y mental de la persona, más, quizás, aspectos de naturaleza ética y/o legal, tales como una consideración respecto del trabajo, es decir: todo el complejo campo de las motivaciones que hacen a las características subjetiva de las preferencias que terminan siendo representadas en forma sintética y que redundan en la peculiar Figura 4. La cuestión es si se ha de avanzar, y de qué manera se lo puede hacer, en la indagación de la estructura que lleva a esa representación, mirando por detrás de ella, arribando a los condicionantes que la definen.

Esto supondría poder analizar condicionantes éticas (relacionadas con la motivación por el trabajo, la abnegación, etc.) que motivan el trabajo, aspectos biológicos, que hacen a la necesidad descanso, mayor o menor en una persona u otra, cuestiones de raigambre legal, que puedan tener que ver con obligaciones previas contraídas que afectan la necesidad de un mayor ingreso, aspectos económicos propiamente dicho, que hacen a el mantenimiento del oikos personal. Todo esto es posible mediante el análisis multimodal. En todos los casos correspondientes a las modalidades superiores, las instituciones que tienen injerencia sobre

³⁰Casiello, F. Anuario de la Facultad de Cs. Económicas, ob, cit.

cada modalidad son parte imprescindible del análisis. El mismo, en este caso, nos orienta hacia los condicionantes y determinantes que hacen a las decisiones, personales o comunales, permitiendo de una manera efectiva analizar la complejidad de dimensiones que afectan cualquier proceso de decisión.

4 Conclusiones:

Vemos que el camino hacia la multimodalidad es parte de un recorrido natural al que se llega sin cisuras, por ejemplo, desde el análisis económico multiobjetivo y con decisiones inconmensurables. Estas no son necesariamente un caso extraño e infrecuente, sino que, más bien y como hemos visto en el ejemplo tratado en este trabajo, se hacen presente cuando reconocemos que no todos los procesos de decisión económicos son reducibles a utilidad, sobre todo porque la complejidad humana hace que el sujeto de decisión raramente opere como maximizador puro.

La concepción del ser humano en todas sus dimensiones, articuladas ellas en una organización jerárquica que ordena la complejidad desde lo más simple a lo más orgánico, emergente y exhibe los condicionantes de diversos tipos que obran sobre lo humano particular o comunal, según sea el caso, permite un detalle adicional para la comprensión de los procesos de decisión que resultan afectados por el dominio institucional (aspectos legales, económicos, educativos, laborales, etc.), por la propia psicología personal o colectiva y por las notas naturales del medio en el que el hombre o la comunidad, según sea el caso, está inserto.

Al pensamiento multimodal se arriba desde innumerables posibles puntos de entrada. En otras ocasiones el mismo ha sido presentado desde la problemática ambiental³¹, desde la situación del campo

³¹Casiello, F. A., Villarruel, J. M., Desarrollo Sostenible y Pensamiento Multimodal: Escritos Fundamentales, Saarbrücken, Deutschland, Academica Española, 2014.

argentino³², desde el impacto de las tecnologías de la información³³, desde el desarrollo regional³⁴ y desde la viabilidad socio-ambiental comunal³⁵, entre otras. En esta ocasión presentamos un nuevo camino de partida que conduce al mismo: desde las decisiones multiobjetivo inconmensurables. Y lo hemos hecho ilustrando las limitaciones del enfoque al deber detenerse en una pretendidamente incondicionada subjetividad, suposición que termina ocultando un mundo anterior de dimensiones tanto institucionales como psicológicas, biológicas, etc., que sí pueden ser tenidas en cuenta en la caracterización multimodal. En el presente trabajo hemos ilustrado esta conexión mediante un breve ejemplo de carácter personal, cuya extensión a la comunidad, *mutatis mutandis*, es relativamente directa.

Esperamos de esta manera ilustrar el inmenso campo de aplicaciones de esta novel doctrina que no representa meramente una metodología, sino que partiendo desde una concepción ontológica, cuyos detalles quedan fuera del alcance de este trabajo, conforma un pensamiento de la complejidad que, manteniendo las peculiaridades de cada esfera de saber, integra de una manera armónica las múltiples dimensiones que hacen a la vida humana cotidiana, a la vez que justifica de una manera

³²Casiello, F., A., El enfoque multimodal para el abordaje de problemáticas complejas y plurales, en *La Problemática contemporánea del agro argentino*, Capítulo II, F. Casiello editor, Ed. Fervil, Rosario, 2011.

³³Fornari, J., "Enfoque multimodal para la caracterización del Impacto de las tecnologías de la información y la comunicación en la sostenibilidad del desarrollo agroindustrial de Rafaela y la Región", Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica Nacional, Regional Rafaela, marzo 2015, director: F. A. Casiello

³⁴Carrancio, L., El Pensamiento Sistémico Multimodal y la metodología que de él se deriva, como bases para los programas de Extensión Rural, Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Rosario, noviembre 2014, director: F. A. Casiello

³⁵Chiari, M., Problemática ecológico-política en Ushuaia (1991-2011): un estudio de las políticas de desarrollo implementadas en la región en perspectiva hacia la viabilidad comunal, Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Rosario, octubre 2014, director: F. A. Casiello.

más profunda los procesos de decisión y muestra los flancos que podrían contribuir a reforzar no sólo la viabilidad de las decisiones personales, sino la de una comunidad toda.

Bibliografía

Carrancio, L., El Pensamiento Sistémico Multimodal y la metodología que de él se deriva, como bases para los programas de Extensión Rural, Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Rosario, noviembre 2014, director: F. A. Casiello

Casiello, F. A., Pensamiento Sistémico Multimodal, Bases Teóricas y Aplicaciones, Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario, Rosario, 2005, pp. 163 – 200.

Casiello, F. A., Villarruel, J. M., Desarrollo Sostenible y Pensamiento Multimodal: Escritos Fundamentales, Saarbrücken, Deutschland, Academica Española, 2014.

Casiello, F., A., El enfoque multimodal para el abordaje de problemáticas complejas y plurales, en La Problemática contemporánea del agro argentino, Capítulo II, F. Casiello editor, Ed. Fervil, Rosario, 2011.

Chiari, M., Problemática ecológico-política en Ushuaia (1991-2011): un estudio de las políticas de desarrollo implementadas en la región en perspectiva hacia la viabilidad comunal, Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Rosario, octubre 2014, director: F. A. Casiello.

deRaadt, V. D., *Ethics and sustainable community design*, Universal Publishers, USA, 2002

deRaadt, J. D. R., *Redesign and management of communities in crisis*. Universal Publishers, USA., 2000

Fornari, J., "Enfoque multimodal para la caracterización del Impacto de las tecnologías de la información y la comunicación en la sostenibilidad del desarrollo agroindustriar de Rafaela y la Región, Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica Nacional, Regional Rafaela, Marzo 2015

Haimes, Y. Y. and W. A. Hall (1974) Multiobjectives in water resources systems analysis: the surrogate worth tradeoff method. *Water Resources Research*, 10, pp. 615-624

Henderson, J. y Quandt, R., *Microeconomics Theory: A Mathematical Approach*, New York, Toronto, Londres, 1958, p. 12
<http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0027%28197103%2915%3A1%3C109%3ATDAGAP%3E2.0.CO%3B2-R> (disponible febrero 2015)

Knetsch, J., The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves, *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 5, dic. 1989, pp. 1277-1284.
<http://econweb.ucsd.edu/~jandreon/Econ264/papers/Knetsch%20AER%201989.pdf> (disponible febrero 2015)

Martinez, M., Programa para soporte de decisiones con objetivos inconmensurables, Ensayos N° 3, Facultad de Química e Ingeniería de Rosario, Universidad Católica Argentina, 1998.

Petrović, D-; Stefanović, Z., Methodological Position (s) of Institutional Economics, *FactaUniversitatis, Series: Economics and Organization* Vol. 6, No. 2, 2009, pp. 105 – 114, UDC 330.837, <http://facta.junis.ni.ac.rs/eao/eao200902/eao200902-02.pdf> (disponible dic. 2014)

Shubik, M., “The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation”, *The Journal of Conflict Resolution*, Volume 15, Issue 1, marzo 1971, pp. 109-111

Zubiri, X., *El hombre y Dios*, Alianza, Madrid, 1968

EJERCICIOS CON LA RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y GASTO PÚBLICO.³⁶³⁷

Landoni, Juan Sebastián³⁸

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

Como objetivo particular de este trabajo se estudia la relación entre el crecimiento económico y la participación del gasto público en la producción de una economía. El aspecto saliente de la curva que, en este trabajo, se denomina G-PBI, lo representa el punto de inflexión: punto donde un crecimiento del gasto público relativo implica una disminución del crecimiento económico. Este trabajo se concentra en ese punto de inflexión. El interrogante de estas páginas puede expresarse del siguiente modo: ¿por qué motivos un mayor ratio G/PBI puede disminuir el crecimiento económico a niveles diferentes de G/PBI? En términos más específicos: ¿por qué en determinadas economías la inflexión tiene lugar al 15% y en otros al 50% de G/PBI? Como respuesta provisoria se sugiere que cuanto más rápido (lento) sea el alejamiento de las instituciones de Estado de derecho, más rápida (lenta) será la disminución del crecimiento económico.

Palabras clave: Funciones del estado-. Gasto público- Crecimiento- Curva de Rahn -Estado de Derecho.

³⁶Agradezco a Pablo Guido haberme introducido al tema y haber corregido y mejorado este trabajo. Los errores que persistan son exclusiva responsabilidad del autor.

³⁷Este texto surge de la ponencia presentada en el IV Congreso de Economía Austríaca en el Siglo XXI, Rosario, Argentina, en noviembre de 2014.

³⁸juanlandoni@uca.edu.ar

1. Introducción.

Un conjunto de autores ha investigado la relación entre el tamaño del estado y el crecimiento económico. De sus investigaciones surgió la curva que describe la relación entre el crecimiento económico y la participación del gasto público (G) en el producto bruto interno (PBI).³⁹ En lo que sigue, en virtud de las disputas sobre su autoría, se la denomina curva G-PBI.

La curva G-PBI muestra que, a medida que crece la relación entre gasto gubernamental y producto (G/PBI), el crecimiento económico ($\Delta\%$ PBI) aumenta al principio, alcanza un máximo y luego comienza a caer. Detrás de ese perfil, se encuentra la discusión sobre las funciones y el tamaño relativo del estado en la economía, por un lado, y sobre la calidad del gasto público, por otro.

Estas páginas presentan cinco versiones de la curva G-PBI. Además de la versión generalizada y difundida, se introducen dos formas extremas y dos alternativas que estilizan a la versión original. Las dos formas extremas intentan expresar las ideas que, sintéticamente, podrían denominarse “anarquista” y “estatista”. Las dos estilizaciones que se proponen aquí pretenden plantear y discutir dos proposiciones sobre el lugar donde la curva realiza la inflexión, *i.e.* donde la tasa de crecimiento de la economía comienza a caer a partir de un determinado nivel de gasto público.

El interrogante del que parten las dos estilizaciones mencionadas se expresa del siguiente modo: ¿por qué resulta importante la ubicación del punto de inflexión donde un mayor G/PBI disminuye el crecimiento económico? Y más específicamente: ¿por qué motivos un mayor ratio G/PBI puede disminuir el crecimiento económico a niveles diferentes de G/PBI? En términos más concretos: ¿por qué en determinadas economías la inflexión tiene lugar al 15% y en otros al 50% de G/PBI?

³⁹ Mark Skousen(2000) señala que existen antecedentes a la aquí denominada curva G-PBI. Entre ellos, los trabajos de Colin Clark, Gerald W. Scully y Richard Rahn. En la literatura puede encontrarse como curva de Rahn o curva de Armey, en virtud del trabajo que publicara Richard Armey en 1995. La curva también aparece expuesta en Robert Barro (1989). Dimitar Chobanov y Adriana Mladenova (2009), sugieren denominarla curva BARS, a partir de las iniciales de Barro, Armey, Rahn y Scully.

En primer lugar, se presentan las posiciones habituales sobre las funciones del estado. Luego, se explica la curva G-PBI y los argumentos habituales que la respaldan. Como tercer apartado, se introducen los dos casos extremos de la curva. En cuarto término, se presenta el núcleo de este trabajo: una conjetura acerca del motivo que provoca la inflexión a niveles relativamente bajos o altos de G/PBI. Para terminar, se realizan un conjunto de reflexiones finales a modo de conclusión.

2. Funciones del Estado.

Adam Smith consideraba que, para abandonar la vida precaria y llegar a la opulencia, una nación necesitaba poco más que seguridad y una correcta administración de justicia. Puede discutirse qué actividades incluye ese “poco más”. Sin embargo, lo planteado por el pensador escocés, se identifica con las funciones originarias del estado, las funciones por las que el estado habría nacido: proteger la vida y la propiedad de sus habitantes, de agresiones tanto de foráneos como de conciudadanos.⁴⁰

Existe una variedad de teorías para explicar el origen del estado. Algunas toman un sesgo relativamente más contractualista, otras uno más coactivo y violento.⁴¹ Ambos enfoques, no obstante, intentan mostrar que la causa del origen del estado se encuentra en una relativa protección de derechos individuales elementales. Resulta necesario mencionar que, en el caso de la versión “violenta”, ilustrada por Mancur Olson (2000) con la figura del “bandido estacionario”, la protección de derechos individuales, aunque representa una mejora respecto de los permanentes saqueos previos, no constituye una situación ideal o cercana al *rule of law*.

Debe notarse que Adam Smith también extendió las funciones del estado a ciertos gastos de educación, el servicio de correos, algunos

⁴⁰The Portable Library of Liberty, Liberty Fund, Inc. Del sitio <http://files.libertyfund.org/pll/quotes/436.html>(consultado el 2 de octubre de 2014).

⁴¹Para la versión contractualista puede consultarse a de Jasay, Anthony: (1985) y Holcombe, Randall G.: (2004). Para la versión coercitiva a Oppenheimer, Franz: (1908) y Olson, Mancur: (2000).

gastos de salud y obras públicas como rutas, puentes, canales, puertos. También debe notarse que el pensador escocés reflexionaba y se expresaba contra las intervenciones que atentaban contra el comercio pacífico y la competencia.

Entre los economistas austríacos existen posiciones variadas: desde el anarcocapitalismo de Murray Rothbard, entre otros autores, hasta una intervención que podría aproximarse a un estado de bienestar en Friedrich Hayek.⁴² Para Ludwig Von Mises, las funciones del ente protector alcanzan al cuidado de las viudas y los huérfanos.⁴³ En el pensamiento de Hayek, se incluyen entre las funciones del estado a determinadas obras públicas y la garantía estatal de un nivel mínimo de ingresos para aquellas personas que no puedan acceder a un determinado nivel salarial para adquirir los bienes y servicios básicos.

Las concepciones denominadas modernas, propias del estado de bienestar, extienden las funciones del estado más allá de la protección de la vida y la propiedad legítima de los ciudadanos. Por ejemplo, el clásico texto de finanzas públicas escrito por Richard Musgrave incluye las funciones de redistribución de ingresos, regulación de distintas actividades económicas y la estabilización e impulso del nivel de actividad. En otros términos, a la función asignativa de proveer determinados bienes públicos, se agregan las funciones de redistribución y estabilización.⁴⁴

Con los párrafos precedentes, pueden distinguirse dos grandes grupos de funciones del estado: originarias y derivadas. Estas últimas, derivadas o posteriores, se cristalizan en la provisión de servicios públicos característica del moderno estado de bienestar (por ejemplo, la educación y salud universales, el pago de jubilaciones y pensiones, subsidios y controles a diferentes sectores de la actividad económica). Las funciones identificadas como originarias se encuentran vinculadas a las causas del estado y tienden a asociarse con el pensamiento del liberalismo clásico. Suelen denominarse funciones del estado mínimo,

⁴²Rothbard, Murray (1973) y Hayek, Friedrich (1979 [1982]).

⁴³Mises, Ludwig von (1949).

⁴⁴ Musgrave, Richard y Musgrave, Peggy (1973).

gendarme o “sereno nocturno”.⁴⁵ Corresponden a estas funciones, se repite, la protección de los derechos individuales a la vida y a la propiedad obtenida legítimamente. Las funciones originarias pueden identificarse también con las ocupaciones del ente protector bajo la vigencia del estado de derecho. Se entiende aquí por estado de derecho al esquema institucional que protege derechos individuales contra la agresión arbitraria de terceros, sean miembros del gobierno o conciudadanos, estableciendo y consolidando los principios de igualdad ante la ley y de certidumbre jurídica.⁴⁶

Un estado que consiguiera hacer viable el estado de derecho, promueve dos elementos sustanciales para el crecimiento económico. En primer lugar, impulsa los mercados de capitales y en segundo término promueve la multiplicación de eventos empresariales. Según sostienen Peter Boettke y Christopher Coyne (2003): “The two most important «core» institutions for encouraging entrepreneurship are well-defined property rights and the rule of law. [...] a majority of the other institutions that are correlated with economic growth are grounded in these two institutions”.⁴⁷

3. La curva G-PBI.

La gráfica que sigue muestra la curva que presentaron diversos autores, como indica la segunda nota al pie, y en estas páginas se denomina por comodidad curva G-PBI. Como se observa, la curva tiene forma de U

⁴⁵Nozick, Robert (1974, [1988]).

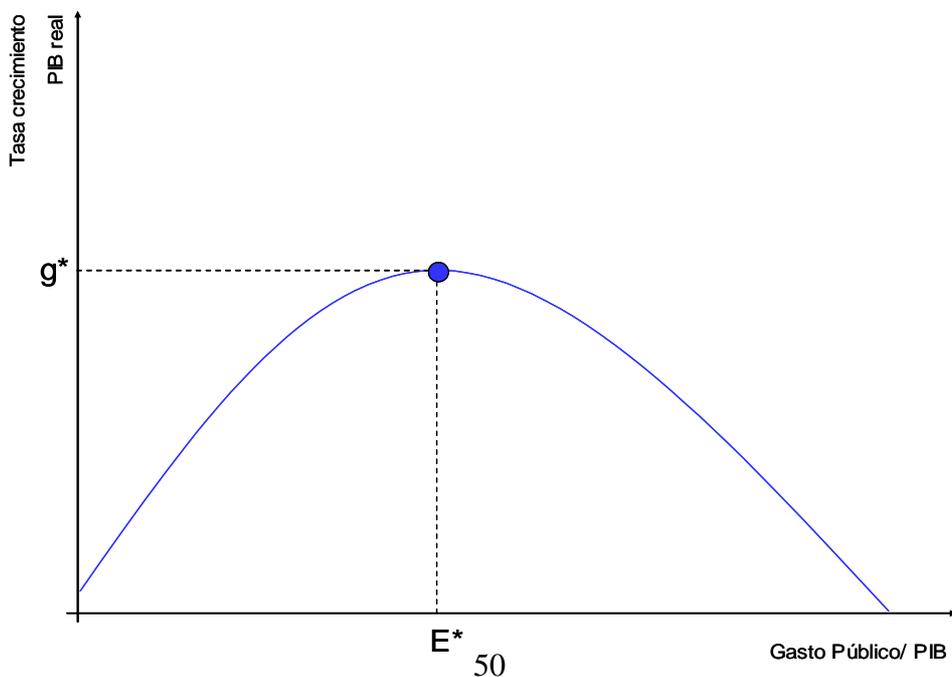
⁴⁶ Milton Friedman considera, en relación a las funciones y tamaño del estado, que: “The scope of government must be limited. Its major function must be to protect our freedom both from the enemies outside our gates and from our fellow-citizens: to preserve law and order, to enforce private contracts, to foster competitive markets. Beyond this major function, government may enable us at times to accomplish jointly what we would find it difficult or expensive to accomplish severally. However, any such use of government is fraught with danger. We should not and cannot avoid using government in this way. But there should be a clear and large balance of advantages before we do”. En Friedman, Milton (1962) *Capitalism and Freedom*, páginas 2 y 3, citado en Skousen, Mark (2000).

⁴⁷Kirzner, Israel M. (2000) establece el mismo sentido: “Without these institutional prerequisites – primarily, private property rights and freedom and enforceability of contract – the market cannot operate”.

invertida y muestra que el crecimiento es bajo o nulo para niveles de G/PBI relativamente menores pero también para niveles relativamente altos. El crecimiento se hace máximo en algún punto intermedio.

La lógica de la curva expresa que el crecimiento resulta bajo o nulo en un estadio anárquico de la sociedad en virtud de las agresiones a los derechos individuales que se manifiestan entre ciudadanos. En esta visión, la anarquía se interpreta como ausencia de reglas básicas de convivencia. Un sistema de incentivos perversos que desalientan el ahorro, la empresarialidad y la inversión. La consecuencia de ese marco institucional es crecimiento en torno a cero (bajo o negativo incluido).

En la medida que el estado asume las funciones de provisión de seguridad y justicia y tiende a consolidar el *imperio de la ley*, se difunden incentivos que impulsan los mercados de capitales y la empresarialidad. La productividad comienza a aumentar y se verifica en el crecimiento económico (en la ordenada de la gráfica). Este proceso, en el razonamiento de los autores que trataron el tema, termina por alcanzar un nivel de crecimiento máximo (g^*) cuando el ratio G/PBI alcanza su óptimo (E^*).



Ante aumentos marginales en el gasto público relativo, en niveles mayores a E^* , las necesidades de financiamiento del sector público y los programas de gasto asociados al estado de bienestar, tienden a generar incentivos que promueven menores tasas de crecimiento. Por un lado, la presión tributaria desincentiva el ahorro y los negocios al disminuir la rentabilidad de los mismos. Además, los incentivos al trabajo, a la inversión y a emprender nuevos negocios son pervertidos por los programas de ayuda. El efecto conjugado se manifiesta en menores tasas de crecimiento y se grafica en el tramo de pendiente negativa de la curva G-PBI.⁴⁸

4. Dos casos extremos.

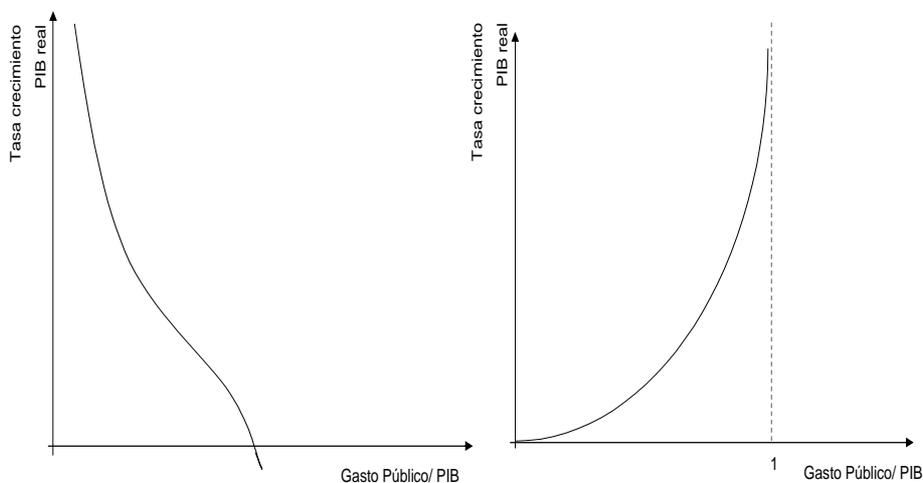
Existen diferentes formas de aproximarse a la relación entre G/PBI y crecimiento. La curva propuesta por Barro, Rahn, Scully y Armeiy, constituye una de ellas. Otros autores con otras ideas podrían pensar la curva de modo particularmente distinto. Aunque no forma parte del objetivo principal de este trabajo, se presentan a continuación dos variantes de la curva referida con el fin de ilustrar la relación con posibilidades alternativas.

La primera variante puede denominarse “anarquista” y está representada en la gráfica de la izquierda. Se observa una relación con dos características: en primer lugar no aparece inflexión alguna; en segunda instancia solo se dibuja una curva de pendiente negativa. En el gráfico se nota que a mayor G/PBI, menor será la tasa de crecimiento

⁴⁸Debe aclararse que las tasas de crecimiento pueden ser negativas. Y eso puede suceder a niveles relativamente altos o bajos de G/PBI. Países donde el estado rápidamente abandona las funciones originarias, podrían verificar tasas de crecimiento negativas. Gwartney, James; Holcombe, Randall y Lawson, Robert (1998, página 5) expresan en ese sentido: “In the real world, governments may not undertake activities based on their rate of return and comparative advantage. Small government by itself is not an asset. When a small government fails to focus on and efficiently provide core functions such as protection of persons and property, a legal system that helps with the enforcement of contracts, and a stable monetary regime, there is no reason to believe that it will promote economic growth. This has been (and still is) the case in many less developed countries. Governments—including those that are small—can be expected to register slow or even negative rates of economic growth when these core functions are poorly performed”.

económico. Con lógica anarquista, podría afirmarse que cualquier alejamiento de las relaciones de cooperación voluntaria implica una caída en el crecimiento y el bienestar. La introducción de las formas violentas que trae aparejada la autoridad del estado, representan, para esta perspectiva, una merma en el potencial productivo de la sociedad.

No se analiza en este trabajo la forma de la curva en la versión anarquista. Se resalta simplemente su pendiente negativa. Sin embargo, podrían formularse interrogantes sobre el cambio de la pendiente. Por ejemplo: ¿por qué a niveles mayores de G/PBI se verificaría una caída más que proporcional en el crecimiento? ¿Por qué un aumento del 10% en G/PBI puede provocar caídas iguales, menores o mayores en el crecimiento?



En la gráfica de la derecha se representa lo que podría llamarse “versión de economía centralmente planificada”. Para este

razonamiento, la ausencia de estado representa desincentivos a la producción y crecimiento nulo (lógica equiparable a la de Armey). Con el aumento del tamaño relativo del estado, solo se verifican, en el plano teórico, incrementos de productividad y crecimiento económico (lo que representa una diferencia esencial con la curva tipo U invertida).

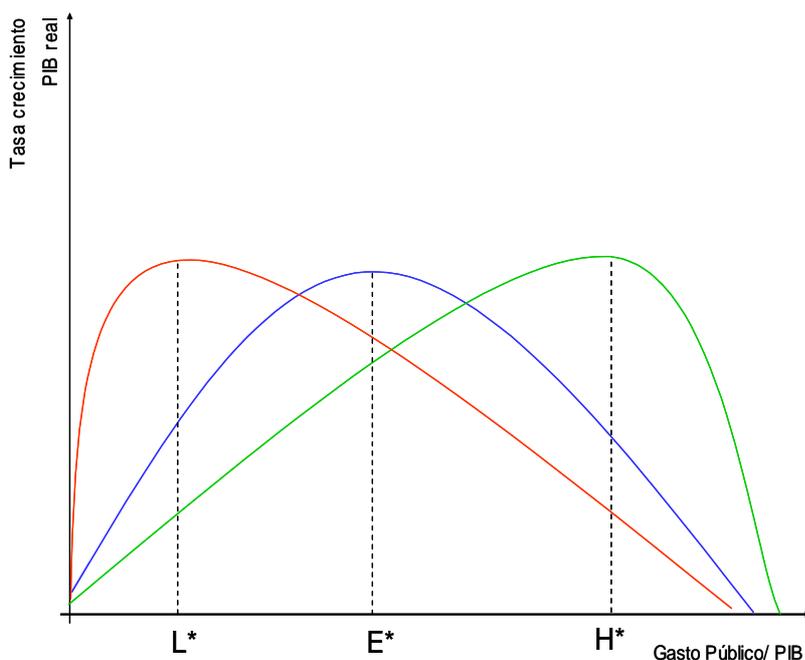
El nivel $G/PBI = 1$ representa una economía, en teoría, donde G representa la totalidad del consumo y la inversión domésticas. En otros términos, una economía sin sector privado. No se discute en este trabajo si la curva es asintótica al nivel $G/PBI = 1$. Tampoco se considera el límite al crecimiento que imponen las restricciones técnicas y de disponibilidad de factores. Como en el ejercicio anterior, en este caso “estadista”, se intenta resaltar la pendiente positiva.

En las representaciones gráficas, ambas curvas comparten solo un tramo con la curva G-PBI. La gráfica de la izquierda comparte el tramo de pendiente negativa y la gráfica de la derecha el tramo de pendiente positiva. Sin embargo, no puede afirmarse que la curva G-PBI sintetice o resuma las variantes extremas. Ambas variantes, para la presente propuesta, sirven para ilustrar el análisis y para dejar abiertas un conjunto de preguntas que pudieran mejorar el entendimiento del impacto del estado en la sociedad.

5. Sobre la ubicación relativa del punto de inflexión.

Lo que sigue pretende realizar un conjunto de reflexiones sobre la ubicación del punto óptimo en términos de participación relativa del gasto público. Ese óptimo marca la inflexión de la curva o, como se describiera previamente, el punto donde la tasa de crecimiento de la economía comienza a disminuir. Y puede tener lugar más o menos cerca de la ordenada, a niveles relativos menores o mayores del ratio G/PBI . En términos equivalentes, el tamaño del estado en la economía puede provocar la inflexión a diferentes niveles de G/PBI .

La siguiente gráfica, intenta resumir el problema mostrando tres curvas G-PBI. En la curva intermedia (de color azul), presentada en la sección 3, la inflexión tiene lugar en una relación G/PBI igual a E^* . En la curva de la izquierda (color rojo) el óptimo sucede en L^* y en la curva de la derecha (en verde) en H^* . Gráficamente, se observan distintos tamaños óptimos del estado en relación al PBI.



Se reitera el interrogante planteado en la introducción: ¿qué motivos explican la ubicación del óptimo? ¿Por qué la economía realiza la inflexión en un punto como L^* , E^* , o H^* ? En términos cuantitativos: ¿por qué determinados países subdesarrollados o en vías de desarrollo encuentran la inflexión en puntos como L^* , con niveles de G/PBI, por ejemplo, menores a 20%? ¿Por qué determinados países desarrollados,

manifiestan el óptimo en puntos como H^* , con participaciones G/PBI en torno al 50%?

La respuesta tentativa se expresa en la siguiente proposición: cuanto más rápido abandone el estado sus funciones originarias de protección de derechos individuales genuinos, la inflexión tendrá lugar a niveles relativamente menores de G/PBI; y, en sentido contrario, cuanto más consolidado se encuentre el estado de derecho y más orientado a gastos relativos a su mantenimiento se encuentre el estado, la inflexión tendrá lugar en niveles relativamente mayores de G/PBI.

La relación ofrecida por la curva G-PBI es de carácter macroeconómico. Y la proposición expuesta en el párrafo precedente también opera en base a agregados económicos. Para argumentar en torno a dicha proposición, siguiendo la tradición austriaca, se intenta a continuación revisar los fundamentos microeconómicos que la pueden sostener. En otros términos, se busca explicar cómo diferentes tipos de gastos del gobierno afectan la estructura de incentivos que, finalmente, redundan en mayor o menor productividad y crecimiento.

Un estado que consolida con sus gastos el estado de derecho y que aplica una política tributaria no expropiatoria o de “baja intensidad”, tiende a promover conductas favorables al ahorro y a los descubrimientos empresariales. En términos similares, una política de seguridad y una administración de justicia que protejan los derechos a la vida y a la propiedad legítima, en conjunto con impuestos relativamente bajos y fáciles de pagar para el contribuyente, tienden a incentivar el ahorro y la empresarialidad.

Incentivan el ahorro porque quedan mayores ingresos disponibles en las carteras de los ciudadanos y porque liberan recursos que podían utilizarse para la defensa de agresiones y evitar diversas amenazas de terceros. Además, incentivan la empresarialidad porque, al hacer más predecibles las acciones de terceros, disminuyen incertidumbre y tienden a dejar solamente la incertidumbre propia de los negocios, quitando la correspondiente a las instituciones. También permiten que cada individuo pueda conectar con menos dificultad sus acciones con

los resultados de las mismas, fenómeno que tiende a afinar el *alertness* empresarial.⁴⁹

Adicionalmente, la igualdad ante la ley característica del estado de derecho, implica ausencia de barreras legales para ingresar y salir de los mercados. La consecuencia de estas instituciones se observa en mercados abiertos y competitivos que redundan en mayores posibilidades para el ejercicio de la empresariedad. Bajo estas condiciones, se incrementan los eventos empresariales porque no existen trabas legales para los individuos que descubren oportunidades de negocios mediante el arbitraje o la innovación y que, además, consiguen el capital necesario para lanzar sus proyectos.

Por lo expuesto, y regresando al interrogante, un estado que consolida el imperio de la ley y que, en la medida que crece su tamaño relativo, tiende a concentrar sus gastos en la defensa los derechos de propiedad legítimos y en la libertad contractual, aun con una presión fiscal mayor, tiende a encontrar la inflexión más alejada del origen. La posibilidad de crecer durante plazos mayores permite alcanzar niveles de ingreso *per cápita* relativamente también mayores. La inflexión llega finalmente, porque, al contrario de la versión de economía centralmente planificada de la curva, la mayor presión fiscal merma los ingresos disponibles y el ahorro.

Contrario al párrafo previo, si el estado descuida rápidamente las funciones originarias y se extiende a funciones de estado de bienestar y gastos que podrían denominarse “populistas”, tiende a minar el sistema de incentivos y a impactar negativamente en la productividad y el crecimiento. En términos de la curva G-PBI, tiende a verificarse una inflexión más cercana a la ordenada. Adicionalmente, el nivel de ingreso *per cápita* alcanzado en esa sociedad tenderá a ser relativamente menor. Cuanto más rápido comiencen la redistribución coactiva y los controles sobre la actividad económica, cuanto menos se preserve la libertad contractual, más temprano tenderán a revertirse las tasas de crecimiento propiciadas por el estado de derecho.

⁴⁹Harper, David A.(2003).

6. Reflexiones finales.

Lo expuesto en estas páginas no pretende ser definitivo respecto de las posibles respuestas al interrogante planteado. Y, como es de esperar, los caminos de investigación que se puedan desprender de lo escrito precedentemente, se multiplican hacia diferentes ámbitos de estudio.

Una primera reflexión o conclusión final de estas páginas apoya la idea de que los países con instituciones de estado de derecho establecidas y aplicadas consistentemente, consiguen maximizar la tasa de crecimiento. La realización de semejante logro está vinculada a la expansión de mercados de capitales robustos y las mayores posibilidades que los miembros de la sociedad disponen para emprender sus propios proyectos. Esta posición, debe señalarse, no es exclusiva del pensamiento de determinados autores austríacos. Es compartida por gran parte de los autores liberales clásicos, de la escuela del *PublicChoice* y del nuevo institucionalismo económico.

La segunda reflexión indicaría que los países donde el tamaño relativo del estado crece terminan por minar las posibilidades de crecimiento al atacar los incentivos a la acumulación de capital y la empresariedad.

Este trabajo, sin embargo, distingue dos alternativas en relación al crecimiento del estado; *i.e.*, un mayor ratio G/PBI puede afectar más tarde (o más temprano) la tasa de crecimiento de la economía. La primera alternativa indica que un estado que crece hacia actividades asociadas al estado de derecho podría encontrar la inflexión de la curva G-PBI más adelante (a lo largo de la abscisa). Por ejemplo, si el estado crece en sus actividades de fortalecer la justicia y de brindar seguridad a los miembros de la sociedad, la inflexión podría alcanzarse en un punto más alejado de la ordenada. Un interrogante que se plantearía aquí, y que estas páginas no pueden responder, se relaciona con la denominada “guerra contra las drogas”. Si esa política pública supone mayor gasto aplicado a la policía y a las cortes independientes, podría concluirse que dicha guerra forma parte de esta posibilidad.

Una segunda alternativa considera que la inflexión demora menos en llegar cuanto más rápido es el crecimiento del gasto público hacia funciones alejadas del estado de derecho, próximas al estado de

bienestar, a la colectivización de la economía o prácticas asociadas al populismo. En estos casos, no solamente el tamaño del estado y sus necesidades de financiamiento atentan contra los mercados de capitales y la empresariedad. Además, se alteran los incentivos de los miembros de la sociedad favoreciendo conductas menos productivas o destructivas.⁵⁰ Para expresarlo en términos explícitos, no representa el mismo estilo de política pública obsequiar bienes de consumo, como colchones o aparatos de TV, que mejorar los edificios de las cortes o los vehículos de la policía. Gráficamente, esto se observaría en un punto de inflexión más cercano a la ordenada en el origen.

Queda, para una futura investigación, el trabajo con los datos empíricos de distintos países y períodos de tiempo para aportar a las presentes apreciaciones.⁵¹ También puede elaborarse en torno al crecimiento económico, la variable expresada en la ordenada de la curva G-PBI. En concreto, puede utilizarse la curva para discutir causas de diferentes tasas de crecimiento, asociadas estas a diferentes relaciones G/PBI y a distintas calidades del gasto público.

Lo escrito hasta aquí resulta productivo si, por un lado, auxilian en el esfuerzo de perfeccionar los interrogantes planteados y si, por otro lado, puede afianzarse la concepción del estado de derecho con igualdad ante la ley y certeza jurídica como fundamento del desarrollo económico.

Referencias bibliográficas

Arney, Richard (1995): *The Freedom Revolution*. Washington, DC: Regnery.

Barro, Robert (1989): "A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government," NBER Working Papers 2855, National Bureau of Economic Research, Inc.

⁵⁰Baumol, William J. (1990).

⁵¹ Entre muchos otros trabajos, avanzan hacia la investigación empírica Gwartney, James; Holcombe, Randall y Lawson, Robert (1998); Tanzi, Vito y Schuknecht, Ludger (2000).

- Baumol, William J. (1990): “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive”, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Parte 1.
- Boettke, Peter J. y Coyne, Christopher J. (2003): “Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?” En Koppl, Roger (ed.), *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, Oxford: Elsevier Science.
- Chobanov, Dimitar y Mladenova, Adriana (2009): “What is the Optimum Size of Government”, IME Working Paper, Institute for Market Economics, Bulgaria.
- deJasay, Antony (1985): *The State*. Indianapolis: Liberty Fund (1998).
- Gwartney, James; Holcombe, Randall y Lawson, Robert (1998): “The Scope of Government and the Wealth of Nations”, *Cato Journal* 18, No. 2 (fall).
- Harper, David A. (2003): *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. Londres: Routledge.
- Hayek, Friedrich A. (1979): *Derecho, legislación y libertad*, Tomo III. Madrid: Unión Editorial (1982).
- Holcombe, Randall G. (2002): “Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Resources”, *Review of Austrian Economics*, Vol. 15, No. 2/3.
- Kirzner, Israel M. (2000): *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. Londres: Routledge.
- Mises, Ludwig (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*. Cuarta edición. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education (1996).
- Musgrave, Richard y Musgrave, Peggy (1973). *Hacienda pública. Teórica y aplicada*. Quinta edición. Madrid: McGrawHill (1992).
- Nozick, Robert (1974): *Anarquía, estado y utopía*. México: Fondo de Cultura Económica (1988).
- Olson, Mancur (2000): *Poder y prosperidad*. Madrid: Siglo XXI de Argentina Editores.

Oppenheimer, Franz (1908): *The State*. New York: Free Life Editions (1975).

Rothbard, Murray (1973): *For A New Liberty. The Libertarian Manifesto*. New York: Collier Books, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc.

Skousen, Mark (2000): *Economic Logic*, Washington: Capital Press (2008).

Tanzi, Vito y LudgerSchuknecht (2000): *Government spending in the 20th century. A globalperspective*. Cambridge: CambridgeUniversityPress.

LA VIGENCIA DE LAS IDEAS DE LUDWIG VON MISES, PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS PROBLEMAS DE LATINOAMÉRICA, EN LA ACTUALIDAD.⁵²

Covertton, Guillermo⁵³

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen. En los últimos 20 años, los problemas de las economías emergentes de Latinoamérica se han ido, en muchos casos acentuando, y en todos los casos, polarizando.

Una serie de países han adoptado enfoques de políticas públicas que muchos identifican con lo que se conoce como “El Foro de Sao Paulo”. El estatismo, el desequilibrio del sector externo, el incremento del gasto fiscal y la pérdida de libertades se han visto asociados a toda esta problemática. Importa particularmente a los cultores de la “Escuela Austríaca de Economía” rescatar lo que podían decir al respecto, algunos de sus pensadores fundamentales

Palabras clave: Crisis económicas – Expansión del crédito - Crecimiento sostenido – Conflictividad social – Ludwig Von Mises

Introducción

En los últimos 20 años, los problemas de las economías emergentes de Latinoamérica se han ido acentuando. Algunos casos han sido más

⁵² Ponencia presentada en el V Congreso Internacional
“La Escuela Austríaca en el Siglo XXI” Rosario: Noviembre de 2014.

⁵³ guillermoluis@covernton.com.ar

notorios que otros. Determinados países muestran dificultades económicas crecientes. Entre ellos, el nuestro quizás sea el ejemplo más conspicuo, Argentina presenta serias dificultades para entrar en una senda de crecimiento sostenido y desarrollo armónico, sin conflictos sociales. De hecho, la conflictividad social parece exacerbarse, cuestión que también intentaremos explicar aquí. Y tampoco muestra estabilidad suficiente como para hacer viables los proyectos de inversión, y de radicación de nuevas empresas o industrias, que demandan estudios y presupuestos de largo plazo. Claramente, estos son los emprendimientos que pueden ubicarnos en una senda de desarrollo sostenido, por su alta productividad. Esta es clave para mejorar la competitividad internacional, incrementar el ingreso de divisas, la integración con el resto del mundo y elevar el nivel de salarios. Si se compara este horizonte, con la realidad que mostraba nuestro país exactamente un siglo atrás, el contraste es tan notorio, como difícil de comprender, para el observador no especializado.

En este sentido lo explica muy detalladamente Cortés Conde.

Esto puede llevar a muchos a tratar de buscar las causas en cuestiones coyunturales. O en el entorno cercano. O en circunstancias propias de la evolución de los mercados mundiales.

Nosotros, por el contrario tenemos un enfoque diferente en lo que hace a las causas de esta involución, ya no estancamiento, de la economía de nuestro país. No negamos que la coyuntura pueda tener alguna influencia, mejorando o empeorando la situación de fondo. Pero afirmamos que el problema, que no nos resulta exclusivo, y que también afecta en escalas diferentes a algunos de nuestros vecinos, puede tener causas estructurales, mucho más generales. No tiene que ver únicamente con específicas circunstancias puntuales. Sino, más bien, con el marco normativo, institucional, social, educacional, y específicamente, con enfoques que tienen una fuerte relación con el marco de ideas imperantes.

Una situación análoga, puede ser observada en un período que se inicia un siglo atrás, en otra sociedad pujante, que aparentaba estar a la vanguardia del desarrollo y que había mostrado signos característicos

de prosperidad y crecimiento, aún salvando las distancias temporales. Me refiero a la sociedad plurinacional, pluricultural y plurirreligiosa que se mantenía bajo el control de lo que se ha conocido como el “Imperio Austrohúngaro”.

Esa fue la cuna, el ámbito cultural en el que se formó y el marco macroeconómico en donde inició su carrera profesional Ludwig Von Mises.

El enfoque que queremos desarrollar hoy, aquí, se basa precisamente en las circunstancias que pudo observar nuestro autor, en su específico ámbito de trabajo profesional, mientras se desempeñó como asesor de la “Cámara de Comercio de Viena”, y en los años subsiguientes a su forzado exilio, primero en Ginebra y luego en los Estados Unidos. Durante todo este tiempo, Mises se dedicó a estudiar el marco normativo y social, la evolución de la economía del Imperio, sus dificultades y limitantes, así como sus problemas estructurales. Y emitió una serie de juicios, recomendaciones y análisis, en una cantidad de artículos, escrito cortos y documentos de investigación que se conocen actualmente como “Los papeles perdidos”. Precisamente porque su forzada salida al exilio, fue repentina y en condiciones muy difíciles. Estas afectaron directamente su seguridad personal, e hicieron que una proporción muy grande de estos trabajos se mantuvieran fuera del conocimiento del público por años. Estos trabajos fueron primero secuestrados por los Nazis, desde su departamento, para ser trasladado a Berlín, a efectos de ser estudiados. Mises conocía este despojo, como él mismo lo relata:

“Yo conservaba esas notas en mi apartamento en Viena, el cual mantuve luego de mi mudanza a Ginebra en 1934. Pero en Marzo de 1938 ellas desaparecieron junto con todas las demás pertenencias, cuando los Nacional Socialistas irrumpieron y lo saquearon”

Y luego, subsecuentemente secuestrados por los soviéticos, tras la caída estrepitosa del Tercer Reich, en 1945 y llevados en bloque a Moscú.

Estos documentos de investigación permanecieron ignorados en occidente, durante casi 60 años, y vieron la luz, gracias al

descubrimiento que hiciera en Moscú, el Dr. Richard Ebeling, Ph.D., en 1996.

A raíz de este hallazgo, y de la monumental tarea de clasificación, interpretación y traducción que dirigiera personalmente el Dr. Ebeling, se ha puesto a disposición de la comunidad académica internacional este importante legado.

En esta colección de artículos se nos revela un Mises muy diferente al que la mayoría conoce. No es ya un economista teórico, sino alguien muy analítico, detallado observador del acontecer económico de su entorno y con una destacable capacidad de análisis, comprensión, interpretación y síntesis. Que además evidencia gran solvencia a la hora de elaborar recomendaciones y medidas concretas, tendientes a sortear los problemas que él mismo describe.

Encontramos muy esclarecedor volver sobre este enfoque, prácticamente 80 años después. Y de paso queremos rendir un sentido homenaje a su descubridor y a quién clasificó, editó y publicó todo este material. Ya que el Dr. Ebeling, un verdadero amigo, fue quién allá por 2006, nos brindó todo su apoyo, asistiendo, participando y constituyéndose en uno de los principales oradores de este Congreso, en su primera edición, contribuyendo fuertemente a su difusión y crecimiento. Y dando origen a una deuda de gratitud impagable.

Veamos que observaba Mises en su patria, en la primera mitad del siglo XX y que lecciones podemos sacar, para analizar nuestra realidad actual, a partir de un artículo publicado en 1914-15.

A principios de siglo concretamente en los años 1912 – 1913, Austria - Hungría enfrentaba una severa crisis económica. Si bien la economía mundial mostraba estar pasando por la peor fase del ciclo, en opinión de Mises, la crisis Austro-Húngara era “ un incidente que ocurría independientemente de los eventos del mercado global, y sus causas y desarrollo solo podían ser explicados por las circunstancias particulares de la monarquía”.

El estado de cosas en los Balcanes había provocado un endurecimiento del mercado monetario. Había serias sospechas de que podía producirse un estado de guerra.

El nivel de crédito se había extendido de tal modo que el Secretario del Banco de Hungría, había advertido contra tal extensión del mismo. Y anunció una estricta política crediticia.

Asimismo, Mises advertía que BöhmBawerk, en un artículo reciente, intentaba explicar el déficit creciente en el balance comercial. Que se debía, en su opinión a que: “ ha sido dicho y parece muy acertado, que muchos individuos privados viven mucho más allá de sus medios genuinos. Pero incluso, las reparticiones oficiales están haciendo lo mismo. Las jurisdicciones comunales, regionales y nacionales rivalizan en aumentar sus niveles de gasto público. El incremento de los ingresos no acompaña al de los gastos y ha debido ser financiado asumiéndose deudas. El mercado local de crédito no alcanza a satisfacer esta demanda. El incremento del endeudamiento se refleja como pasivos en el balance de pagos. Nos hemos convertido en grandes y desbocados deudores”.

Los volúmenes de producción habían caído muy por debajo de los niveles de consumo. Financiándose de la manera más fácil y peligrosa que puede dar lugar un sistema bancario moderno. La deuda pública se había incrementado en un 98 %. Y eso impactaba en las tasas que se requerían a las nuevas obligaciones. Diez años antes, los bonos corrientes al 4,2 % se negociaban a la par. En 1914 los bonos anualizados al 4 % se negociaban, en promedio al 83,07 % de su nominal.

“El gasto de los gobiernos provinciales crecía aún más que el del gobierno del imperio. Al no poderse recaudar suficientes fondos, eso convertía a la presión fiscal en la más alta, en relación a los demás países. Se continuaban colocando bonos para intentar obtener fondos, que se canalizaban hacia una economía con tendencias socializantes.

El gobierno empezó a hacerse cargo, bajo la forma de empresas públicas, de emprendimientos ya existentes y construyendo nuevas fábricas. En ninguna parte la tendencia era tan fuerte como en Austria. La idoneidad de sus administradores era inadecuada. No generaban ganancias y, por el contrario, requerían de permanentes y crecientes subsidios para cubrir sus déficits. Esto les obligaba a elevar aún más los impuestos y a la colocación de más bonos.

Los efectos negativos de estas estatizaciones se hacían más obvios en las grandes empresas, como la Compañía Ferroviaria Nacional.

Los problemas de esa empresa eran habitualmente explicados atribuyéndolos a condiciones especiales de la empresa y de las organizaciones gremiales.“

Mises cita a quién, en su opinión es uno de los más exitosos industriales austríacos, Georg Günther, dedicado al acero y la minería. Este experto, luego de analizar la situación opina que el gran gasto de la compañía ferroviaria se debe al alto número de empleados y a la baja productividad individual.

Y concluye con un juicio lapidario:

“Esto también explica el pésimo estado de las finanzas públicas y el crecimiento de la deuda pública, el enorme incremento de la presión impositiva y las dificultades que traban el comercio y la producción, debido al defectuoso funcionamiento del sistema de transporte.”

A esta altura de la descripción, creemos que el observador perspicaz ya empezara a encontrar importantes paralelismos con la marcha de algunas economías latinoamericanas. En el caso concreto de Argentina, los planes de crédito para vivienda y más recientemente, para la compra de automóviles, que paradójicamente, además de recibir asistencia financiera, son sobrecargados con una sobre alícuota de impuestos internos del 43 o del 100 % efectiva, *ad valorem*, indican un problema muy claro en el mercado crediticio. Se intenta impulsar el consumo muy por encima de la capacidad de ahorro. Eso provoca una falta de recursos genuinos para financiar esas operaciones. Aparentes recursos son generados, sin ningún respaldo a partir de emisión monetaria y se sigue impulsando la expansión crediticia a través de un sistema financiero que, para agravar la situación de insolvencia creciente, ha tenido que desprenderse de sus reservas de divisas, a favor del banco central. Lo que claramente debilita el respaldo de sus depósitos a la vista, muchos de ellos constituidos y a reembolsar en divisas.

La necesidad de recaudar para financiar la ineficiencia ha sido parcialmente cubierta, en esta economía con inflación descontrolada, por la vía, no solo del aumento de alícuotas, como en el caso de

impuestos internos, sino del aumento de la presión tributaria, vía congelamiento de los mínimos no imponibles. Eso provoca la inclusión, dentro del universo de contribuyentes, de toda una gran masa anteriormente exceptuada. Asimismo, la imposibilidad de realizar ajustes por inflación impositivos termina convirtiendo al impuesto a las ganancias en un impuesto que también grava el volumen de operaciones y el patrimonio erosionado por la inflación. Con especial y mayor incidencia en empresas con sistemas de producción que requieren más tiempo y por ende mayor exposición de sus activos a la inflación. Como se sabe, y como muy bien ha explicado BôhmBawerk, los sistemas de producción más eficientes, o sea los que brindan mayor cantidad de producto por unidad de insumos, son precisamente los que requieren de una estructura de capital mayor y requieren además, de más tiempo. Eso condena a nuestros países y a todos los que pretendan aplicar este modelo a una paulatina desindustrialización.

La re-estatización de empresas, como el caso de la petrolera estatal y de la aerolínea de bandera, con la excusa de lograrse así una mejora en su gerenciamiento, han demostrado ser precisamente un camino inverso, generando enormes déficits que se pretenden cerrar con el otorgamiento de subsidios, que precisamente benefician a los sectores más prósperos en detrimento de los de menores ingresos.

La caída de la productividad de la economía de Austro-Hungría, estudiada por Mises, también estaba impulsada por el efecto del crecimiento del sector público:

“Austria-Hungría producía menos que Europa del Este. Aunque el número de personas afectadas a actividades de producción privadas era menor que en los demás países, por el crecimiento del sector público, aún así, la ineficiencia que se notaba en la Compañía Ferroviaria Estatal, también se podía observar en el resto del gobierno nacional.

Los aranceles proteccionistas sobre los granos y la prohibición a importar carne y otros productos generaban altos costos para los habitantes de las ciudades y una clase de *pseudo* empresarios que se veían beneficiados por estos subsidios. Todo esto en beneficio de un modelo productivo ineficiente que necesitaba de protección arancelaria para continuar. Obviamente que este no es el caso en Argentina, sino

exactamente a la inversa. Pero, a los efectos de generar un desequilibrio macroeconómico y problemas de sector externo, el efecto es igualmente dañino. En Argentina el sector primario no solo es eficiente, sino que conserva ventajas competitivas, aún luego de que se le expropia una parte sustancial de su producción con impuestos diferenciales y un tipo de cambio arbitrario e irreal, cuya administración depende de decisiones de funcionarios cuya transparencia es nula. La situación es claramente muy similar a la que disfrutaban actualmente ciertos sectores industriales locales, protegidos con restricciones a las importaciones.

Lo mismo ocurría en Austria-Hungría:

“La situación en la industria no es mejor. El trabajador austriaco, (y lo mismo es verdad para el húngaro, en una extensión aún mayor), trabaja menos intensivamente que, por ejemplo, los alemanes, o aún los americanos. La actividad empresarial, de la cual existe solo una muy leve tendencia, es impedida a cada giro, por la legislatura, que ha convertido su éxito en inhibir el desarrollo de grandes empresas en su principal destreza. Lo mencionado puede verse con evidencia en la descripción de la administración Koerber, que destacaba: “La protección de las empresas pequeñas, la cual es suprimida por esta nueva forma de vida económica, el impedimento de la especulación en la explotación de actividades de negocios ventajosas en todas direcciones, estos y otros intentos, cuya validez parcial no puede ser denegada, desde un punto de vista ético, han deteriorado la prosperidad de nuestra vida económica, en muchos casos, sin brindar ninguno de sus resultados deseados”.

Del mismo modo que en la actualidad, lo que muchos años después Mises llamaría “la mentalidad anticapitalista” se había adueñado de la opinión pública. A nadie parecía preocuparle que el estado se erigiera en árbitro de la rentabilidad de casi cualquier actividad económica, legislando como un traje a medida, para expoliar a cada una de las actividades que podía mostrar ventajas competitivas, o derivar una ganancia de la asunción de riesgos extraordinarios, que como vemos, eran incrementados por el “riesgo político” que existe en un país cuyas

decisiones macroeconómicas son arbitrarias, diferenciadas y caso por caso.

Aquí vemos de donde parece haber tomado la expresión:

“En 1912, un informe de la comisión económica para la “Casa de los Nobles”, (Cámara alta), concluyó que “el mejoramiento del espíritu empresarial y, con eso, la expansión de nuestra industria hacia adelante, deja mucho que desear, dado que un espíritu “anticapitalista”, no habiendo encontrado resistencia, se ha propagado con efecto ridículamente embrutecedor”.

Como veremos en los párrafos que siguen, la misma existencia y continuidad del estado se apoyaba en que este estado de cosas se perpetuara. Se había evolucionado hacia una sociedad que vivía bajo el amparo irreal de lo que hoy llamaríamos un “estado de bienestar”, en el que tanto sus ingresos como su calidad de vida dependían de decisiones del estado, y del mantenimiento de un status quo que, como veremos, era imposible de garantizar. El papel del estado en el mantenimiento de esta situación forzada e insostenible era como el de un árbitro, que acomodaba a su gusto las reglas de juego.

“El granjero, el comerciante, el trabajador, y prácticamente todos los funcionarios públicos trabajaban y ganaban poco, sin embargo, ellos todavía deseaban vivir confortablemente, pero además, gastaban más de lo que las circunstancias les podían permitir. La frivolidad de austríacos y húngaros contrastaba abruptamente con la sobriedad de los europeos del oeste. Parecía haber muy poca consideración por el futuro, y nuevas deudas eran agregadas a las antiguas, tanto como se podían conseguir nuevos prestamistas.

Así llegamos al quid de la cuestión. Si el pago al contado hubiera sido lo corriente en los arreglos comerciales, hubiera sido imposible llegar a esta situación”

Aquí Mises nos detalla el modo en que tal extensión del crédito, otorgado al consumo, a prácticamente todo los consumidores, hacía una masa que difícilmente hubiera podido alcanzarse como crédito comercial, direccionado a las empresas. Una porción más que sustancial del crédito para la agricultura, el desarrollo inmobiliario

urbano y el comercio minorista se había canalizado al crédito al consumo, en cabeza de individuos asalariados, buena parte de ellos, funcionarios públicos que no podían ser despedidos, ya que contaban con estabilidad en el empleo garantizada. Y eran, por lo tanto garantizados por el estado, o sea sus administraciones comunales, provinciales, regionales o nacionales, el poder judicial, las empresas públicas, siendo evidente que la calificación solo se basaba en las referencias personales del deudor. Como norma, las oficinas encargadas de liquidar los sueldos se ocupaban de descontar las sumas para servir los intereses y amortizaciones, de modo tal que muy poco les quedaba para cobrar en efectivo, a una masa cada vez más creciente de asalariados. El riesgo de impago, por fallecimiento era cubierto por seguros, que por supuesto encarecían el crédito. Todo este sistema no era, además, liderado por prestamistas privados, sino por instituciones crediticias específicas, muchas de ellas basadas en vínculos mutuales. Incluso cita una, denominada “Primer institución financiera para funcionarios públicos”, que captaba fondo del público, para financiar crédito al consumo a funcionarios y jubilados, que comprometían sus ingresos futuros, mediante sesión de créditos. Los títulos mediante los que captaban ahorro público, eran considerados de muy buena calidad, precisamente porque estaban garantizados, además por aseguradoras provinciales y nacionales e incluso, por el gobierno de Baja Austria.

La extensión de crédito y la nula calificación de los riesgos se agravaba porque los mismos funcionarios del gobierno eran los encargados de hacer cumplir un fárrago interminable de normas confusas e inabarcables, lo cual ponía al pequeño comerciante en las garras de la política y le hacía imposible operar al contado o de cualquier otra forma que no fuera extendiendo el crédito mucho más de lo razonable. Las hipotecas superaban claramente el valor de mercado de las propiedades cedidas en garantía.

Había una fuerte necesidad de aumentar las exportaciones para así poder financiar las importaciones imprescindibles.

No podemos más que sorprendernos ante las similitudes de lo que observamos actualmente en nuestra región. Los gobiernos parecen haber estudiado la lección, sino las consecuencias, y haberse preparado

para montar un escenario de estado de bienestar, en base a la receta descripta. Las empresas no son calificadas crediticiamente en base a sus proyectos de inversión, que realmente no parecen interesar a los banqueros y financistas. El mercado de crédito está fuertemente parasitado por entidades que no necesitan generar rentabilidad ya que muchas de ellas son oficiales, o porque buena parte de sus fondos son tomados por el estado, que determina las normas bajo las cuales tomará el crédito, condicionando a su vez a la entidad a otorgar créditos al consumo, de diversas maneras, pero no en función a la capacidad de repago de los deudores. Como se puede ver, es el mismo caldo de cultivo para una crisis que reconoce los mismos orígenes comunes.

En un artículo originalmente publicado en Febrero de 1923, Mises nos hace una radiografía de lo que es un país tomado de rehén por las ideologías, que se apoderan, como grupos de choque, de ciertas ramas estratégicas de la actividad económica y ejercen un poder corporativo y antidemocrático. El paralelismo es escalofriante.

Tratando de caracterizar el problema austriaco, Mises cita al autor de una obra llamada “The Suicide of a Nation”, el Dr. SiegfriedStrakosch. Y retrata la situación de su patria de la siguiente forma:

“Austria estaba sufriendo un problema fundamental: El dominio de la ideas socialistas. El dominio del Partido Social Demócrata, era irrestricto, pese a no tener mayoría ni entre la población ni parlamentaria; formalmente estaba en la oposición....

Ellos gobiernan porque tienen fuerzas armadas detrás de ellos, y porque en todo momento pueden imponer sus deseos sobre el pueblo, ya sea cerrando los medios de transporte o la provisión de energía. Mientras continúe este invencible dominio, todo intento de poner el país nuevamente sobre sus pies va a fallar

El presupuesto no puede ser balanceado si las numerosas empresas públicas no son cerradas; con sus billones de déficits, ellas frustran cualquier intento de poner en orden el presupuesto público. Los socialdemócratas no permitirán que los ferrocarriles las fábricas de tabaco, o las empresas municipales, o las instituciones cooperativas sean manejadas por el sector privado. El día de ocho horas de trabajo

no podría ser tocado ni siquiera si resultara claro que la industria no puede hacerse competitiva mientras se mantenga en vigencia.

Todo lo que la política económica del partido socialista logra es la imposición del capital, el cual se convierte en bienes de consumo y por lo tanto es devorado. El único remedio recomendado por la política fiscal de los social demócratas es la confiscación de la riqueza física de todo tipo, tanto como la confiscación de la moneda, el crédito externo, y los títulos valores. Consumir y destruir, ese es el objetivo final de su sabiduría.

“Tomaremos no solo el ingreso de las personas, sino mucho más”, decía Strakosch. “Consumiremos no solo el ingreso, sino la riqueza”....

El pensamiento demagógico sobre el presente solamente, no sobre el futuro”

Luego, Mises continúa citando a otro autor, René Stourm, historiador de la revolución francesa, quien describió magistralmente los principios detrás de la política fiscal jacobina:

“La actitud de los jacobinos en relación a las finanzas puede ser muy simplemente caracterizada por el agotamiento total de los recursos en el presente, a expensas del futuro. Ellos nunca se inquietaron por el devenir, manejando todos sus asuntos como si cada día fuera a ser el último. Esa aproximación distingue todas las acciones tomadas durante la revolución....

El papel moneda... inundó el país en cantidades siempre crecientes. La perspectiva de impedir una bancarrota nunca detuvo su accionar ni por un momento. Solo cuando el público se rehusó absolutamente a aceptar papel moneda de cualquier tipo y no importando a que tan bajo valor fuere, entonces la provisión de nuevos billetes se frenó.

Como puede verse en los párrafos previos, es tremendamente realista y claro el enfoque que exhibe el autor analizado. Y significa una durísima lección frente a quienes todavía se permiten creer en las buenas intenciones de estos programas socialistas, calcados de unos ya estruendosamente fracasados, y diseñados no ya para conducirnos a una sociedad de mayor desarrollo y prosperidad, sino a perpetuar la

influencia política y la capacidad de detentar y conservar el gobierno de estas corrientes socializantes totalitarias y destructivas.

Bibliografía:

Cortés Conde Roberto. La expansión de la Economía Argentina entre 1870 y 1914 y el papel de la inmigración. In: Cahiers du monde hispanique et luso-brésilien, n°10, 1968. Numérospecialconsacré à l'Argentine. pp. 67-88. doi : 10.3406/carav.1968.1188 http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/carav_0008-0152_1968_num_10_1_1188

Mises, Ludwig Edler von. (1881 – 1973): “Monetary, fiscal and economic policy problems before, during and after the Great War”. Edited and with an introduction by Richard M. Ebeling. Indianápolis, In. USA. LibertyFund Inc. 2012.

EL SERVICIO DE CONSULTA
Constantini, Patricia Liliana⁵⁴

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen. El aseguramiento y la consulta son las dos actividades que conforman el servicio de Auditoría Interna (AI). Existen diferencias entre ambos servicios que deben ser consideradas para hacerlos atractivos a los usuarios y desarrollarlos de manera adecuada. Este trabajo tratará especialmente el servicio de Consulta. Este último resulta particularmente eficaz para reducir la incertidumbre que rodea a los ejecutivos a la hora de tomar decisiones en pos de cumplir con los objetivos de la organización. Para desarrollarlo, el auditor cumplirá con determinadas condiciones de idoneidad, objetividad y cuidado profesional. Además planificará y diseñará cuidadosamente las actividades para cada período, con la participación del cliente. Su performance será evaluada en función de la calidad establecida, de manera de asegurar que el servicio aporta el agregado de valor a la organización que las Normas Internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna requieren.

Palabras clave: Auditor-consultor- Gestión, Agregado de valor- Calidad.

⁵⁴pconstantini@uca.edu.ar

1. Objetivo del presente trabajo

El presente trabajo tiene como propósito exponer las principales características del servicio de consulta y el tratamiento que le han otorgado las Normas Internacionales dentro del Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna (MIPP).

Es el deseo de la Autora, no solo alentar la difusión de esta actividad del auditor que se ve opacada en muchos casos por el tradicional servicio de aseguramiento, sino que además sea considerado como tema de investigación y análisis en pos del aumento de su calidad y de su demanda por parte de los usuarios.

Está dirigido a todos aquellos auditores internos que deseen profundizar sobre su desempeño como consultores, a los alumnos de la cátedra de Auditoría de la Universidad, y a todos los usuarios del servicio de consulta de Auditoría Interna.

Para su elaboración se ha considerado básicamente el MIPP emitido por el Instituto de Auditores Internos⁵⁵, en lo que atañe a este servicio. Se han agregado ejemplos de la práctica profesional para su mejor comprensión.

La Autora anima a los colegas y a otros interesados en esta actividad a realizar su aporte desde la crítica saludable para el crecimiento y agradece al Instituto Global de Auditores Internos por su asesoramiento y colaboración con el material bibliográfico.

2. Introducción

El Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna (MIPP) emitido por el Instituto de Auditores Internos (IIA), incluye dentro de las normas de aplicación obligatoria la Definición de Auditoría Interna:

“La Auditoría Interna es una actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consulta, concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización. Ayuda a una organización a cumplir

⁵⁵The Institute of Internal Auditors (IIA); www.theiia.org.

*sus objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la eficacia de los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno.”*⁵⁶

La norma se refiere a “una sola” actividad con características específicas, y a desarrollarse bajo dos modalidades: el aseguramiento y la *consulta*⁵⁷.

Podría decirse entonces que el aseguramiento y la consulta se expresan como dos caras de la misma moneda. Es decir que el auditor cuando asume el compromiso de prestar servicios como “auditor interno” se compromete a brindarlo bajo las dos modalidades.

Esto no significa que se realicen de manera simultánea tareas de aseguramiento y consultoría. La actividad de Auditoría Interna (AI) se desarrolla de forma muy diferente cuando se presta un servicio de aseguramiento de cuando la labor responde a una necesidad de asesoramiento o consulta. Sin embargo, en la práctica profesional ambas modalidades están vinculadas por la esencia misma del trabajo del auditor interno que a partir de la búsqueda, la investigación y el análisis, entre otras tareas comunes a ambas, apunta a colaborar con el cumplimiento de los objetivos de la organización. Y más aún, desde una posición inmejorable dentro de la organización obtiene la objetividad necesaria para desempeñar sus servicios con elevada calidad.

Se trata entonces, de dos servicios diferentes, pero compatibles y hasta complementarios. Tratarlos por separado permite reconocer su valor individual y alentar su demanda, en especial como poderosas herramientas de asistencia para la gestión.

⁵⁶TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Definición de Auditoría Interna.* Florida, USA. Ed. TheInstitute of InternalAuditorsStandards and Guidance.

⁵⁷ Nota de la autora: Se utilizan indistintamente los términos “consulta” y “consultoría” para identificar este servicio.

Aquí nos ocuparemos del servicio de *consulta*, particularmente eficaz para reducir la incertidumbre propia de las decisiones ejecutivas en pos del logro de los objetivos de la organización.

3. Concepto. Definición.

Como consecuencia de la evolución de las necesidades de las organizaciones y al mismo tiempo de la actividad de AI, el MIPP ha tratado de dar respuesta a los cambios y permitir a los auditores contar con un marco más acabado de normas a la hora de llevar adelante un compromiso o tarea de consulta.

El MIPP contiene un grupo de normas de aplicación obligatoria y otro de aplicación no obligatoria pero de utilización *altamente recomendada*.

Las normas de uso “obligatorio” brindan una primera definición y luego desarrollan diversos aspectos, condiciones y características del desempeño del auditor como consultor o en tareas de aseguramiento. En cambio, las normas de uso “altamente recomendado” brindan orientaciones y guías sobre la aplicación adecuada de las normas de uso obligatorio pero, en su mayoría, se refieren al servicio de aseguramiento. Por lo tanto otorgan mayor libertad al auditor para el diseño del servicio de consulta.

Esto último responde tanto a la amplia gama de temas que pueden ser objeto de consulta por parte de la organización como a las variadas formas de darles respuesta.

El Instituto de Auditores Internos (IIA), en su glosario de términos define los servicios de consultoría como:

“Actividades de asesoramiento y servicios relacionados, proporcionadas a los clientes, cuya naturaleza y alcance estén acordados con los mismos y estén dirigidos a añadir valor y a mejorar los procesos de gobierno, gestión de riesgos y control de una organización, sin que el auditor interno asuma responsabilidades de

gestión. Algunos ejemplos de estas actividades son el consejo, el asesoramiento, la facilitación y la formación. “⁵⁸

Estos servicios se desempeñan por lo general, a pedido de un cliente. Por ello, la naturaleza y el alcance del trabajo están sujetos al acuerdo efectuado con éste último, es decir que las partes involucradas son dos (Fig. 1):

- A. La persona o grupo que ofrece el consejo, es decir el auditor interno,
- B. La persona o grupo que busca y recibe el consejo, es decir el cliente del trabajo⁵⁹.

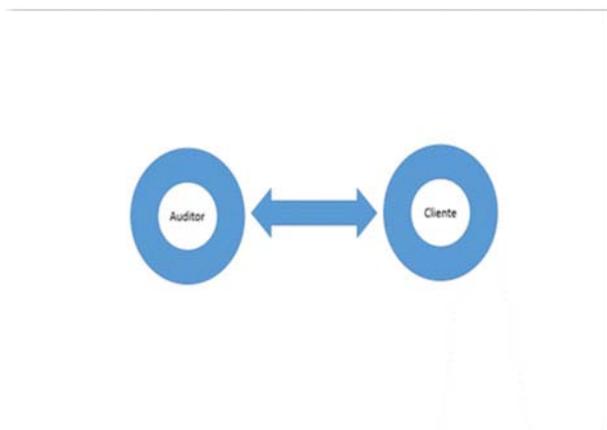


Fig. 1

Llama la atención la importante participación del cliente que caracteriza la prestación, a tal punto que el trabajo es “a pedido” y “acordado” con él.

Algunos autores identifican al cliente con “la actividad de gestión propia de una organización”, representada por los máximos niveles de autoridad en la toma de decisiones. Esto es, el nivel directivo u

⁵⁸TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Glosario*. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

⁵⁹TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Introducción*. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

órganos de máxima responsabilidad en los procesos de gestión (el directorio en una sociedad anónima o la comisión directiva en una asociación civil), y el nivel ejecutivo o gerencial.

Respecto del auditor, hemos señalado que el Instituto no se detiene en definir específicamente qué actividades realiza cuando presta este servicio, aunque si lo hace para el servicio de aseguramiento. En cambio pone énfasis en el objetivo que debe alcanzar, esto es añadir valor y mejorar los procesos de gestión.

Determinar si agrega o no valor dependerá de la satisfacción de las expectativas del usuario y a su vez, de la medida en que fue puesto en práctica el consejo o asesoramiento.

No agregará valor un informe que recomiende prácticas interesantes pero sin posibilidades de ser implementadas. Y aún resultará tanto o más negativa aquella recomendación implementada y que no alcanzó los objetivos esperados por el cliente.

Dados estos riesgos, con frecuencia el auditor-consultor invierte demasiadas horas y esfuerzo asesorando durante la etapa de implementación de sus recomendaciones hasta el punto de comprometer su independencia por asumir funciones que están reservadas al personal “de línea” de la organización.

Por eso las normas ponen especial cuidado en advertir al auditor respecto de mantener la objetividad y no asumir responsabilidades de gestión cuando desempeñe servicios de consultoría.

4. Principales diferencias entre el servicio de consultoría y el de aseguramiento.

Tal como se aclaró en la introducción, existen diferencias fundamentales entre ambos servicios. Comprenderlas es una cuestión crítica para enfrentar las potenciales amenazas a la objetividad.

La naturaleza de esta distinción se relaciona primero con el número de partes involucradas en el encargo o tarea a desarrollar por el auditor. A

diferencia de las dos señaladas en el punto anterior para el caso de la consulta (Fig. 1), en un servicio de aseguramiento intervienen tres partes (Fig. 2): la persona o grupo directamente implicado en la entidad, operación, función, proceso, sistema u otro asunto, es decir el dueño del proceso (Auditado), la persona o grupo que realiza la evaluación (Auditor) y la persona o grupo que utiliza la evaluación (Cliente).

El Cliente es el que define el “agregado de valor”, tal como lo expresa Urton Anderson⁶⁰. Esta tercera parte permanece ajena a la manera en la que se desarrollará el servicio.

Las normas de aseguramiento fueron especialmente desarrolladas para proteger los intereses de esta tercera parte. Como por ejemplo al establecer que el auditor es libre para determinar el alcance del trabajo, es decir aumentarlo en tanto y en cuanto lo considere necesario.

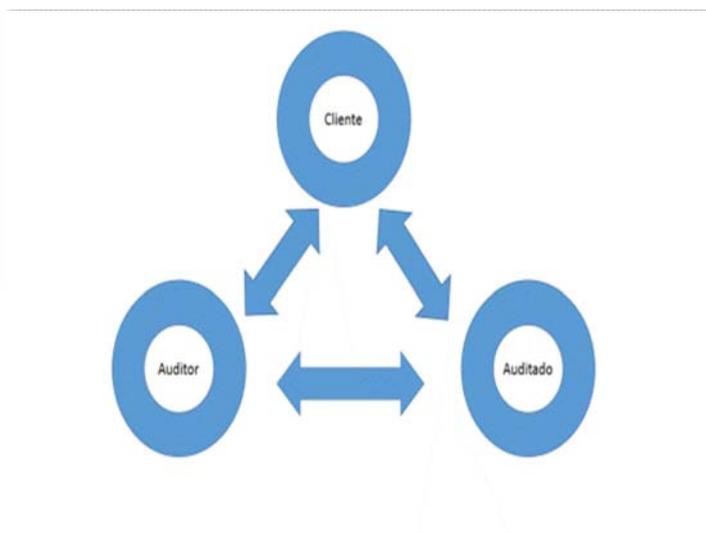


Fig. 2

Los servicios de consultoría en cambio, involucran al cliente (gerente de un área por ejemplo), de manera que participa en la definición del

⁶⁰Urton A.(2003) “*Research Opportunities in Internal Auditing*”. Chapter four. Ed.: First Printing. TheInstitute of InternalAuditors, Florida. USA.

alcance del trabajo. El agregado de valor está determinado por lo que agrega a la actividad de gestión. Aquí no hay una tercera parte “ausente” que proteger. Si el cliente no percibe el valor de extender el alcance puede acotar el trabajo del auditor.

En segundo lugar, existen diferencias respecto de las comunicaciones de los resultados (informes) de los trabajos de aseguramiento. Las normas contienen pautas claras para su elaboración. Por el contrario no son necesarios estándares para la confección de los reportes de consulta porque su formato estará determinado por el tipo de encargo que se realice y lo acordado con el cliente.

Los informes de aseguramiento contienen la opinión del auditor, mientras que un informe de consultoría en general, contiene recomendaciones o consejos.

En tercer lugar, un trabajo de consultoría puede ser rechazado o desistido por parte del auditor sin necesidad de elaborar una justificación. Si el equipo de auditoría no cuenta con los recursos o idoneidad necesarios es suficiente causa para no aceptar el encargo.

Por el contrario, un servicio de aseguramiento es planificado con base en el riesgo involucrado. Una vez definida el área o sector sujeto a revisión, ya no puede el auditor arbitrariamente desistir de llevar adelante esta tarea.

5. Condiciones para la prestación del servicio.

5.1. Objetividad.

Las reglas de conducta que forman parte del Código de Ética, incluyen esta característica y la definen diciendo:

“Los auditores internos:

- 1. No participarán en actividades o relaciones que puedan perjudicar o que aparentemente puedan perjudicar su evaluación imparcial. Esta participación incluye*

aquellas actividades o relaciones que puedan estar en conflicto con los intereses de la organización.

2. *No aceptarán nada que pueda perjudicar o que aparentemente pueda perjudicar su juicio profesional.*
3. *Divulgarán todos los hechos materiales (de significación) que conozcan y que, de no ser divulgados, pudieran distorsionar el informe de las actividades sometidas a revisión.”*⁶¹

La norma interpreta el riesgo de que el auditor comprometa su juicio profesional cuando “participa” o “desempeña” determinadas actividades. Como asesor, el auditor conoce de cerca las necesidades de la organización a la que pertenece y los esfuerzos por alcanzar los objetivos de gestión. Comparte el interés de todos los grupos relacionados con ella (accionistas, clientes, proveedores, empleados, organismos públicos entre otros) en el rumbo de la organización.

Su valorada participación deberá ser entonces preservada. Tanto el MIPP, como las definiciones contractuales (Estatuto de AI), ayudan a fijar el alcance de su función y los resguardos necesarios.

5.2. Expresión de la naturaleza del servicio. Estatuto de Auditoría Interna.

*La naturaleza de los servicios de consultoría debe estar definida en el estatuto de auditoría interna. El estatuto de auditoría interna es un documento formal que define el propósito, la autoridad y la responsabilidad de la actividad de auditoría interna.*⁶²

⁶¹TheInstitute of InternalAuditors (2008).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Código de Ética.* Florida, USA. Ed. TheInstitute of InternalAuditorsStandards and Guidance.

⁶²TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna.* 1000. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

En este documento se indican las distintas modalidades que puede adoptar el servicio. Pueden existir variantes de acuerdo con las características y necesidades de la organización y el diseño del servicio que elabore el departamento de AI.

En la definición del servicio de consulta (Punto 3.), podemos encontrar como ejemplos: *“el consejo, la facilitación, el asesoramiento y la formación”*.

Consejo: Aquí el auditor asume un rol de prevención o de *“solucionador”* de problemas, relacionados con la conducta dentro de la organización o la adopción de mejores prácticas. Por ejemplo colaborar con la redacción de un código de ética o la elección de un nuevo marco de control.

Facilitación: El auditor colabora con equipos de trabajo (o con un individuo) para alcanzar un objetivo determinado. Para ello se le requiere escuchar, desafiar, observar, cuestionar y apoyar al grupo (o individuo). El auditor resulta una guía adecuada para identificar fortalezas y oportunidades de mejora. Estos compromisos incluyen el soporte al planeamiento estratégico, benchmarking, asistencia en el desarrollo de tableros de comando gerencial. Por ejemplo, el auditor podría participar en reuniones para brindar asesoramiento sobre la apertura de una sucursal o la incorporación de una unidad de negocios, podrá advertir sobre los riesgos, recomendar posibles respuestas a esos riesgos o las mejores prácticas de control, sin participar en las decisiones.

Asesoramiento: son trabajos en los que el auditor evalúa un aspecto pasado, presente o futuro de las operaciones o de la información para asistir a la gestión en la toma de decisiones. Por ejemplo, en materia de diseño de controles, estructura y organigrama organizacional, aplicación de normas legales o reglamentarias.

A modo de ejemplo, se indica a continuación como se ha definido la actividad de consulta en el estatuto de auditoría de una empresa de servicios financieros:

“Facilitación: Participación en reuniones del Comité Gerencial. El director del departamento de Auditoría Interna participará de las reuniones de planificación estratégica, asesorando en materia de riesgo, controles y gobierno.

Asesoramiento: Participación en el diseño de procesos. Corresponde al departamento de Auditoría Interna la participación en el diseño de procesos administrativos en la medida que resulte necesario conforme lo establezca el directorio en acuerdo con el responsable ⁶³del departamento de auditoría interna.

Integrará el equipo que llevará a cabo las siguientes etapas: 2º) análisis del relevamiento del proceso o de la solicitud del usuario y 4º) análisis de la propuesta de diseño del proceso.

Consejos: Atención de consultas. El departamento de Auditoría Interna responderá a las consultas que los usuarios realicen en orden a las prioridades que establezca el directorio de acuerdo con el director del departamento de auditoría interna. Solo se recibirán consultas con autorización del gerente general y los gerentes de área.”

⁶³Director de auditoría interna (DA) describe a la persona en un puesto de alto directivo (*senior*) responsable de la gestión efectiva de la actividad de auditoría interna de acuerdo con el estatuto de auditoría interna y la definición de auditoría interna, el código de ética y las Normas. El director de auditoría interna u otros a su cargo tendrán las certificaciones y cualificación apropiadas. El nombre del puesto específico del director de auditoría interna puede variar según la organización. The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Glosario*. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

Esta redacción muestra un modelo de acuerdo, que permite ajustar el servicio de consulta a determinadas acciones para resguardar su objetividad.

Otra participación de relevancia es la que el auditor desempeña como Formador. La tarea de capacitar a todos los niveles, a través de charlas, cursos, seminarios predispone favorablemente a la aceptación de los cambios y mejoras de los procesos de toda la organización.

El desarrollo de este rol, permite que los responsables de la gestión se beneficien de los conocimientos del auditor y se acerquen confiados a formular preguntas o manifestar sus inquietudes. Este intercambio resulta más difícil cuando el auditor solo presta servicios de aseguramiento.

El departamento de AI podría por ejemplo, participar en la difusión de la misión y visión organizacional, dirigida al personal o a los terceros clientes y proveedores; desarrollar actividades relacionadas con la transmisión de información relevante en materia de normas ambientales, impositivas, etc. que puedan afectar el funcionamiento de la organización a través de boletines o publicaciones.

5.3. Pérdida de objetividad. Responsabilidad en la toma de decisiones.

Las normas de implantación llaman la atención sobre actividades que puedan afectar la condición de objetividad cuando el auditor ha asumido responsabilidades en otros sectores de la organización, es decir desempeñando funciones distintas de auditoría.

Por ejemplo, si fue transferido desde el área contable al departamento de AI en forma temporal o definitiva.

Las normas consideran que estas personas no podrán realizar tareas de aseguramiento en aquellas áreas de la organización para las que hubieren trabajado previamente. Lo contrario ocurre para los servicios

de consultoría, dado que la experiencia adquirida en el sector agrega conocimientos y habilidades para proponer mejoras.

Al respecto las normas de implantación señalan:

*Los auditores internos pueden proporcionar servicios de consultoría relacionados a operaciones de las cuales hayan sido previamente responsables.*⁶⁴

Sin embargo es conveniente analizar la situación de cada integrante del departamento en relación con la tarea que se le haya encomendado. El menoscabo de la independencia u objetividad debe ser un factor prioritario a considerar antes de aceptar el encargo y el director de AI deberá intervenir para evaluar oportunamente este riesgo.

*Si los auditores internos tuvieran impedimentos potenciales a la independencia u objetividad relacionados con la proposición de servicios de consultoría, deberá declararse esta situación al cliente antes de aceptar el trabajo.*⁶⁵

Los consejos para la práctica amplían algunos aspectos más sobre la objetividad del auditor para las tareas de consulta.

“La objetividad del auditor interno no se ve afectada cuando recomienda normas de control para sistemas o cuando revisa procedimientos antes de que sean implantados. Se considera que la objetividad del auditor se ha menoscabado si el auditor diseña, instala, hace proyectos de procedimientos u opera dichos sistemas.

El desempeño ocasional de trabajos que no sean de auditoría por parte del auditor interno, comunicados claramente en el proceso del informe, no necesariamente menoscabaría su objetividad. Sin embargo, en estos

⁶⁴The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 1130. C1. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁶⁵The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 1130. C2. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

casos se requerirá especial cuidado por parte de la dirección y del auditor interno para evitar afectar su objetividad.”⁶⁶

6. Formación del consultor. Perfil.

Durante el desarrollo de su tarea el auditor adquiere conocimientos sobre la organización de gran valor que forman parte de lo que se denomina el “*expertise*” del auditor. Pero completa su idoneidad fundamentalmente, la formación en el conocimiento del marco normativo y en el funcionamiento de los procesos de gestión.

“Los principales puntos de foco del “expertise” de un auditor interno son el MIPP, gobierno, riesgo y control, y perspicacia de negocio. El MIPP es la principal fuente de normas profesionales para la auditoría interna que el IIA proporciona a todos los auditores internos en todo el mundo. Además, los auditores internos deben tener “expertise” técnico en “gobierno, riesgo y control” para informar su trabajo y ayudar a las organizaciones a cumplir sus objetivos. La “perspicacia de negocio” o forma de entender la organización del cliente, su cultura, la forma en que funciona, el sector en que se desenvuelve y los factores locales y globales que inciden en ella es otro prerrequisito esencial que permite a los auditores internos brindar una seguridad eficaz y servicios de asesoramiento para así agregar valor a la organización. Los auditores internos deben ser competentes en “comunicación”, “persuasión y colaboración” y “pensamiento crítico” para cumplir el trabajo de auditoría interna e impulsar la mejora y la innovación en una organización. Por ello también es valiosa su formación como instructor o capacitador del personal de la organización y en especial de su departamento de auditoría interna.”⁶⁷

⁶⁶ The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*”, Consejo para la práctica 1120-1. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁶⁷ The Institute of Internal Auditors (2013). *Marco Global de competencias*. s.n.

El Director del departamento de AI (DA), deberá proponer un esquema de capacitación relacionado con aquellos conocimientos que sean necesarios para brindar un servicio adecuado.

El servicio de consultoría lleva implícito un fundamento técnico, preferentemente académico y basado en la experiencia obtenida durante el ejercicio de la especialidad.

Resulta de suma importancia contar con recursos especializados para brindar este servicio con la calidad que requieren los niveles de decisión de la organización. Antes de aceptar un encargo, el DA deberá evaluar si su departamento cuenta con los conocimientos y habilidades necesarias.

*El director de auditoría no debe aceptar un servicio de consultoría, o bien debe obtener asesoramiento y asistencia competentes, en caso de que los auditores internos carezcan de los conocimientos, las aptitudes y otras competencias necesarias para desempeñar la totalidad o parte del trabajo.*⁶⁸

Las recomendaciones u opiniones incluso expresadas oralmente por el auditor, son tenidas muy en cuenta por todos los miembros de la organización. Por ello no debe apresurar su juicio, ni dar respuestas que no fueren producto de una reflexión cuidadosa basado en la consideración de todos los elementos que estén a su alcance.

El auditor agrega valor a la gestión si con su aporte reduce la incertidumbre de los contextos de riesgo donde se toman las decisiones. Debe resultar él mismo, una persona equilibrada, confiable y prudente.

No es necesario que el auditor lo sepa “todo”, sino que sea honesto con sus propios conocimientos. Bajo ninguna circunstancia debe parecer un improvisado. La comunicación de resultados producto del servicio de consulta resulta ser, en muchas ocasiones, el amparo o fundamento de un camino a seguir o descartar, y/ o la apertura a nuevas necesidades de

⁶⁸The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 1210. C1. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

investigación y análisis para quien toma las decisiones en la organización.

El Consejo para la práctica que amplía la norma sobre desarrollo profesional continuo, expresa:

“Los auditores internos deben perfeccionar sus conocimientos, aptitudes y otras competencias mediante la capacitación profesional continua.

1. Los auditores internos son responsables de continuar su formación a fin de mejorar y mantener su competencia profesional. Los auditores internos deben mantenerse informados de las mejoras y de la evolución de las normas, procedimientos y técnicas de auditoría interna, incluyendo la guía profesional denominada Marco Internacional para la Práctica Profesional (MIPP) que emite el Instituto de Auditores Internos. La educación profesional continua (EPC) se puede obtener haciéndose socio, participando y trabajando como voluntario en organizaciones profesionales tales como el Instituto de Auditores Internos; mediante la asistencia a conferencias, seminarios y programas internos de formación; mediante la asistencia y graduación en cursos universitarios y de autoestudio; y mediante la participación en proyectos de investigación.....

*4. Los auditores internos que desempeñan trabajos de auditoría y consultoría de especialización, tales como tecnología de la información, tributación, asuntos actuariales o diseño de sistemas, pueden llevar a cabo EPC especializada para permitirles desempeñar su trabajo de auditoría interna con las aptitudes adecuadas.”*⁶⁹

Las normas de auditoría obligan al auditor además, a desarrollar y mantener un programa de aseguramiento y mejora de la calidad (PAMC) de los servicios de AI. Este programa permite entre otras cuestiones, analizar y evaluar los aspectos aquí planteados. (Ver punto 14)

⁶⁹The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna”, Consejo para la práctica 1230-1. Florida, USA. Ed. TheInstitute of InternalAuditorsStandards and Guidance.

7. Desempeño de la actividad.

7.1. Planificación del servicio.

El director ejecutivo de auditoría debe establecer planes basados en los riesgos, a fin de determinar las prioridades de la actividad de AI. Dichos planes deberán ser consistentes con las metas de la organización.

Su elaboración contemplará la asignación horaria para las tareas de consultoría y de aseguramiento.

Las actividades de consultoría a contemplar surgen en general, tal como se vio, de propuestas del cliente. El auditor estará dispuesto en primer lugar a considerar las iniciativas de este último. Es adecuado animar al usuario a colaborar con la planificación de los servicios de consulta. De esta manera se apunta a las necesidades y expectativas reales de la gestión y se les asigna la prioridad adecuada.

Sin embargo, en la práctica profesional el mismo DA puede sugerir actividades. Es frecuente que con base en las conclusiones obtenidas como resultado de las tareas de aseguramiento de períodos anteriores, surjan nuevas necesidades de asesoramiento o consulta. Los legajos de papeles que documentaron la tarea proveen de valiosa información sobre propuestas de servicios a realizar al cliente.

Las actividades incluidas en el plan son previamente evaluadas respecto de los beneficios que reportarán o el valor que agregarán a la gestión. El costo del servicio no deberá superar su utilidad.

7.2. Objetivos de los trabajos de consultoría.

*Los objetivos de los trabajos de consultoría deben considerar los procesos de gobierno, riesgo y control, hasta el grado de extensión acordado con el cliente.*⁷⁰

⁷⁰The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2210. C1. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

El auditor tendrá en cuenta lo que se ha establecido en el estatuto de AI y deberá acordar el alcance y oportunidad del trabajo con los responsables de la gestión.

Los objetivos de los trabajos de consultoría deben ser compatibles con los valores, estrategias y objetivos de la organización.⁷¹

Cabe aclarar que los acuerdos sobre la naturaleza del servicio de consultoría, nunca irán en detrimento del alcance necesario que el auditor requiera para prestarlo. Tampoco le impedirán elegir las técnicas o los procedimientos que considere adecuados para reunir información. Las normas resguardan al auditor, respecto de la posibilidad de que no tenga libertad suficiente para investigar, solicitar asistencia externa o recursos expertos adicionales dentro o fuera de la organización.

Al desempeñar trabajos de consultoría, los auditores internos deben asegurar que el alcance del trabajo sea suficiente para cumplir los objetivos acordados. Si los auditores internos encontraran restricciones al alcance durante el trabajo, estas restricciones deberán tratarse con el cliente para determinar si se continúa con el trabajo.⁷²

7.3. Cuidado profesional.

La organización del departamento de auditoría y su adecuado funcionamiento, dependen también de los recursos previstos en su presupuesto anual y a su vez del presupuesto general de la organización.

Las normas hacen referencia en muchas ocasiones a la eficiencia, de tal manera que no puede descuidarse este aspecto en el desarrollo de los encargos.

⁷¹TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2210. C2 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

⁷²TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2220. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

Para alcanzar la eficiencia, deberá comenzarse por brindar un servicio eficaz. Esto es que responda a lo que el cliente espera obtener.

El auditor interno debe ejercer el debido cuidado profesional durante un trabajo de consultoría, teniendo en cuenta lo siguiente:

- *Las necesidades y expectativas de los clientes, incluyendo la naturaleza, oportunidad y comunicación de los resultados del trabajo;*
- *La complejidad relativa y la extensión de la tarea necesaria para cumplir los objetivos del trabajo;*
- *El costo del trabajo de consultoría en relación con los beneficios potenciales.*⁷³

*El director de auditoría debería considerar la aceptación de trabajos de consultoría que le sean propuestos, basándose en el potencial del trabajo para mejorar la gestión de riesgos, añadir valor y mejorar las operaciones de la organización. Los trabajos aceptados deben ser incluidos en el plan.*⁷⁴

Estará bajo la responsabilidad del auditor, la solicitud anticipada y oportuna de los recursos necesarios en cuanto al personal, capacitación, movilidad, etc. que demande el servicio.

Si para llevar a delante un compromiso determinado, es necesario contar con mayor capacitación o con personal adicional, el DA podría alternativamente, subcontratar fuera de la organización los recursos pero conservando la responsabilidad por ese trabajo.

Deberá poner especial cuidado en aquellas asignaciones que se prolonguen en el tiempo más allá del ejercicio anual y también en la oportunidad y forma de reportar su grado de avance. Las normas establecen especialmente este requisito. Resulta adecuado documentar

⁷³TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.1220. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

⁷⁴TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.2010. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

por separado las condiciones y plazos de manera de someterlas a una aprobación especial y permitir su evaluación periódica.

Puede citarse, por ejemplo, la implementación de estándares de calidad, ISO 9000 o las normas sobre gobierno de tecnología de la información: COBIT. Estos procesos de adopción de nuevas y mejores prácticas requieren la participación del auditor y demandan además una carga horaria de significación.

*Los auditores internos deben establecer un acuerdo con los clientes de trabajos de consultoría, referido a objetivos, alcance, responsabilidades respectivas y demás expectativas de los clientes. En el caso de trabajos significativos, este acuerdo debe estar documentado.*⁷⁵

8. Los procesos de gestión. Alcance de la tarea.

Tres procesos centrales definen la “actividad” de una organización encaminada a concretar los objetivos para los que fue creada. La actual definición de AI enfatiza al respecto: *“concebida para agregar valor y evaluar la efectividad de los procesos de gestión de riesgo, control y gobierno”*.

Los auditores de todos los niveles deberán contar con las habilidades necesarias para contribuir al funcionamiento adecuado de estos procesos.

A continuación se indican algunas características de la actividad de consultoría para cada uno de ellos.

8.1. El proceso de gestión de riesgos.

La gestión de riesgos corporativos permite a la dirección tratar eficazmente la incertidumbre y las oportunidades que se asocian con ella, mejorando así la capacidad de generar valor.

⁷⁵TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.2201. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

Se maximiza el valor cuando la dirección establece una estrategia y objetivos para encontrar un equilibrio óptimo entre crecimiento, rentabilidad y los riesgos asociados, y desplegar recursos eficaz y eficientemente a fin de lograr los objetivos de la entidad.⁷⁶

Siempre que se cita la gestión de riesgos se lo hace en referencia a los objetivos generales que hacen a la creación, existencia y futuro de una organización.

Las normas de auditoría claramente indican que esta gestión es una responsabilidad clave de la Dirección de un ente. Y queda reservado a la AI brindar asesoramiento en la medida en que no se asuma algún tipo de responsabilidad de dirección.

Los factores principales a tener en cuenta cuando se establece el rol de la AI consisten en determinar:

- a) si la actividad amenaza de alguna manera la independencia y objetividad del auditor interno,
- b) si existe la posibilidad de mejorar los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno de la organización.

A continuación algunos ejemplos de los roles posibles o no, a desempeñar por el auditor como consultor⁷⁷:

<u>Pueden ser realizados</u>	<u>No pueden ser realizados</u>
Poner a disposición de la dirección las herramientas y técnicas utilizadas por AI para analizar riesgos y controles.	Tener a su cargo la responsabilidad sobre la gestión de riesgos.
Brindar asesoramiento, facilitar talleres, capacitar a la	Definir el grado de aceptación del

⁷⁶Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).(2004) *Gestión de Riesgos Corporativos Marco Integrado*.s.n.

⁷⁷ Nota de la autora: Elaborado en base a la Declaración de posición (MIPP): TheInstitute of InternalAuditors, (2004) “*El roll de la Auditoría Interna en relación con la gestión de riesgos para toda la empresa*”.

organización en materia de riesgos y control, y promover el desarrollo de un lenguaje, enfoque y entendimiento comunes.	riesgo.
Apoyar a los gerentes en su trabajo de identificar la mejor manera de mitigar un riesgo.	Implementar respuestas a los riesgos en nombre de la Dirección.

*Quando ayudan a la dirección a establecer o mejorar los procesos de gestión de riesgos, los auditores internos deben abstenerse de asumir cualquier responsabilidad propia de la dirección, como es la gestión de riesgos.*⁷⁸

Las actividades de consultoría realizadas permitirán al auditor incorporar mayores conocimientos y brindar un mejor servicio de aseguramiento sobre el funcionamiento de este proceso. Las normas establecen específicamente este punto cuando expresan:

*Los auditores internos deben incorporar los conocimientos del riesgo obtenidos de los trabajos de consultoría en su evaluación de los procesos de gestión de riesgos de la organización.*⁷⁹

8.2. El riesgo involucrado en la actividad de auditoría interna.

Es importante notar que el riesgo de AI forma parte del riesgo global de la organización.

Las normas de implantación, respecto de este proceso establecen:

⁷⁸TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.2120. C3 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

⁷⁹TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.2120. C2 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

*Durante los trabajos de consultoría, los auditores internos deben considerar el riesgo compatible con los objetivos del trabajo y estar alertas a la existencia de otros riesgos significativos.*⁸⁰

Los consejos para la práctica amplían la aplicación de esta norma y señalan:

“La importancia de la auditoría interna y el papel que desempeña han crecido enormemente, y las expectativas de las partes interesadas (por ejemplo, el Directorio o la alta gerencia) continúan aumentando...”

Al mismo tiempo, muchas actividades de auditoría interna se enfrentan a desafíos relacionados con la disponibilidad de personal calificado en los mercados laborales en todo el mundo, el aumento de los costos de compensación y la alta demanda de recursos especializados (por ejemplo, sistemas de información, fraude, instrumentos financieros derivados, impuestos). La combinación de estos factores da lugar a un alto nivel de riesgo para una actividad de auditoría interna. Así pues, los directores de auditoría interna necesitan considerar el riesgo relacionado con sus actividades de auditoría interna y la consecución de sus objetivos.

*La actividad de auditoría interna no es inmune a los riesgos. Deben tomarse las medidas necesarias para garantizar que auditoría interna gestiona sus propios riesgos...”*⁸¹

En esta norma se expresa el riesgo en relación con toda la actividad de AI. Sin embargo, es importante considerar aquí la posible pérdida de objetividad y el daño a la reputación de la función de auditoría, cuando el auditor asesora sobre la gestión de riesgos de la organización.

La reputación de AI es parte esencial de su efectividad. Mantener una “marca” fuerte es primordial para el éxito de su actividad y garantiza su

⁸⁰TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.2120. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

⁸¹ The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*”, Consejo para la práctica 2120-2.Florida, USA. Ed. TheInstitute of InternalAuditorsStandards and Guidance.

contribución para agregar valor. Desgraciadamente esta marca puede destruirse instantáneamente por un acontecimiento desfavorable que afecte los altos niveles de decisión. El DA deberá tener en claro las habilidades que reúnen sus colaboradores y no aceptar aquellos trabajos que excedan el riesgo tolerado de un fracaso de auditoría.

Cabe citar por ejemplo, el caso de una empresa que solicitó asesoramiento al departamento de AI, para implementar y probar un sistema informático. Luego de implementado, un error del sistema dio lugar a una repetición de los registros (asientos contables). Entre las causas del error se responsabilizó a los auditores internos involucrados en el proceso por no haber detectado el problema. Esta situación generó una imagen negativa de la labor del auditor, lo que se denomina “falso aseguramiento”⁸², cuando en realidad el auditor estaba prestando un servicio de consultoría y no de aseguramiento.

Estos riesgos pueden mitigarse notablemente utilizando programas sólidos de aseguramiento y mejora de la calidad en todos los procesos de la actividad de AI, incluyendo la contratación de sus recursos humanos.

8.3. El proceso de gobierno. ⁸³

El MIPP define *gobierno* como: “*la combinación de procesos y estructuras implantados por el Consejo*⁸⁴ *para informar, dirigir, gestionar y vigilar las actividades de la organización con el fin de lograr su objetivos*”.

⁸² “Falso aseguramiento”: nivel de confianza basado en presunciones o asunciones más que en hechos. El mero hecho de que la auditoría interna esté implicada en alguna actividad podría crear un nivel de falso aseguramiento. The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*”, Consejo para la práctica 2120-2. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁸³ The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*”, Consejo para la práctica 2110-2. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁸⁴ La Norma se refiere al “Consejo” como el órgano de mayor responsabilidad de la organización.

Existe una amplia variedad de modelos de gobierno que han sido publicados por diferentes organizaciones y entes jurídicos y reguladores. Los marcos y requisitos de gobierno varían en función del tipo de organización y jurisdicción. La manera en que una organización diseña y pone en práctica los principios para un gobierno efectivo también depende de su tamaño, complejidad, madurez, estructura de sus accionistas, requisitos legales y culturales, etc.

Como consecuencia de la variación en el diseño y estructura de gobierno, el DA debe trabajar con el órgano directivo y la alta gerencia, según corresponda, para determinar cómo debería definirse el gobierno a efectos de AI.

La AI es parte integral del marco de gobierno de la organización. Su excepcional posición dentro de la organización permite a los auditores internos observar y evaluar formalmente la estructura de gobierno, su diseño y efectividad operacional, conservando su independencia.

Los auditores internos pueden ejercer su trabajo en varios puestos de evaluación y contribuir a la mejora de las prácticas de gobierno. Proporcionan servicios de asesoramiento y consulta para mejorar esos procesos. En algunos casos, puede recurrirse a los auditores internos para facilitar las autoevaluaciones ⁸⁵del mismo órgano directivo sobre las prácticas de gobierno.

El plan de auditoría deberá definir la naturaleza del trabajo a realizar y los procesos de gobierno a tratar ya sea considerando el marco de gobierno en su totalidad; considerando riesgos, procesos o actividades específicas; o alguna combinación de ambas.

Cuando haya asuntos de control conocidos o el proceso de gobierno no esté consolidado, AI podría considerar diferentes métodos para la mejora del control o de los procesos de gobierno a través de servicios de asesoramiento en lugar de las evaluaciones formales o junto con ellas.

⁸⁵ Nota de la autora: Práctica recomendada por el Código de Ética de una organización, que permite al órgano directivo analizar y evaluar periódicamente su propio rendimiento y gestión.

El órgano ejecutivo y la alta dirección deberán confiar en el programa de aseguramiento y mejora de la calidad de la actividad de AI junto a las evaluaciones de calidad externas realizadas conforme al MIPP, para garantizar su efectividad.

8.4. El proceso de control.

Durante las tareas de consultoría, en especial aquellas relacionadas con la facilitación que permite asesorar en la implementación de nuevos procesos y controles, el auditor adquiere conocimientos que le permitirán planificar los servicios de aseguramiento.

Es decir que el auditor podrá evaluar, luego de instalados y funcionando a lo largo de un tiempo que considere prudente y adecuado, la efectividad de esos controles.

*Los auditores internos deben incorporar los conocimientos de los controles que han obtenido de los trabajos de consultoría en su evaluación de los procesos de control de la organización.*⁸⁶

8.5. Consultoría para los nuevos requerimientos de la gestión.

Modelos de madurez (*Maturity models*).⁸⁷

Los modelos de madurez como herramientas para la gestión, son aquellos que establecen bases sistemáticas de medición para describir el estado de un proceso. La madurez de un proceso puede ser comparada con las expectativas de los responsables de la gestión o con la madurez

⁸⁶The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2130. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁸⁷ The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna, Guía para la Práctica. Selección, uso y creación de modelos de madurez: Una herramienta para encargos de aseguramiento y consultoría*”. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

de otros procesos similares obtenidos de la competencia o de información del mercado en general (benchmarking).

Un bajo nivel de madurez de un proceso implica una baja probabilidad de éxito en alcanzar los objetivos para los que el proceso ha sido diseñado e implementado.

El nivel de tolerancia al riesgo establecido por la organización debería ser considerado cuando la gestión establece los niveles de madurez. Las Guías para la Práctica del MIPP establecen pautas para el uso de modelos de madurez, señala diferentes consideraciones para elegir el modelo adecuado y provee instrucciones de cómo construirlos.

Estos modelos son herramientas que el auditor también utiliza para su actividad, tanto para brindar servicios de aseguramiento como de consulta. Un modelo comúnmente aceptado es el modelo de madurez de control interno *Cobit* (Control de objetivos para la Tecnología de la Información), desarrollado por ISACA⁸⁸ que brinda referencias útiles para considerar la madurez del ambiente de control de Tecnología Informática (TI). Este modelo utiliza seis niveles de rango que van desde la no existencia del control hasta el funcionamiento óptimo del control.

Como parte del servicio de consultoría, el auditor interno puede asesorar en la selección del modelo adecuado y en su posterior construcción.

Plan de continuidad del negocio (*Business continuitymanagement*).⁸⁹

El plan de continuidad del negocio (PCN) prepara a la organización para futuros incidentes o crisis que puedan interferir con los objetivos del negocio. Gestionar la crisis (GC) es la clave del PCN junto con la

⁸⁸ Asociación de Auditoría y Control de Sistemas de Información, www.isaca.org.

⁸⁹The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Guía para la Práctica. Plan de continuidad de negocios*”. Florida, USA. Ed. TheInstitute of InternalAuditorsStandards and Guidance.

comunicación sobre la crisis, a todos los grupos de interés de la organización.

La amplitud y profundidad de los conocimientos y habilidades de los auditores internos, su posición en la organización y su conocimiento de las operaciones de la organización son también parte de la contribución al desarrollo, implementación y evaluación de un PCN y de las iniciativas que deberá incluir de acuerdo con la severidad e importancia de las crisis.

Los roles del auditor interno comprenden el aseguramiento y los servicios de consultoría antes, durante y después de la crisis. Ambos servicios requieren conocimientos y experiencia en los PCN que incluyen programas de gobierno, gestión de riesgos, análisis del impacto en el negocio y continuidad y recuperación del negocio.

Los servicios de consultoría podrían ser desarrollados para ayudar a la gestión a enfocar el plan de actividades y coordinar el PCN y GC con los controles y los riesgos.

Responsabilidad social empresarial (*Corporate social responsibility*).⁹⁰

Organizaciones mundiales actualmente adoptan declaraciones de misión y actividades de gobierno relacionadas con la responsabilidad social corporativa y el desarrollo sostenible (RSE). Los empleados, clientes, grupos de interés públicos y privados han aumentado las expectativas de que las organizaciones actúen en forma responsable y sustentable.

El crecimiento de esta necesidad se extiende más allá de la organización, de sus socios, de sus proveedores o sus clientes. El aumento de las regulaciones relacionadas con el medioambiente y el lugar de trabajo, conducen a nuevas prácticas y sistemas de gestión. En respuesta las organizaciones desarrollan elevadas performance,

⁹⁰TheInstitute of InternalAuditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna. Guía para la Práctica. Evaluando la responsabilidad social empresarial y el desarrollo sustentable*”. Florida, USA. Ed. TheInstitute of InternalAuditorsStandards and Guidance.

sistemas de medición y reportes de sistemas relacionados con la RSE y el desarrollo de estrategias sustentables.

El DA deberá procurar para el departamento de AI, recursos humanos especializados en la RSE. Elegirá la modalidad adecuada del servicio de consultoría para brindar asistencia a los procesos de gestión.

9. Elaboración de programas de trabajo

Los programas de trabajo de la actividad de consulta son elaborados por el auditor. El auditor determinará los pasos o etapas necesarias a programar y los procedimientos de investigación y búsqueda de antecedentes para su fundamentación.

Los programas de trabajo de los servicios de consultoría pueden variar en forma y contenido dependiendo de la naturaleza del trabajo.⁹¹

A modo de ejemplo, se expone a continuación un programa de trabajo para responder a una solicitud de “Consejo”:

<p style="text-align: center;">Empresa “La Maravilla S.A.”</p> <p style="text-align: center;">Departamento de Auditoría Interna</p> <p>Programa de trabajo para el servicio de Consultoría.</p> <p>Tarea a desarrollar: Consejo</p> <p>a) <u>Recepción del pedido</u>: escrito u oral. Fecha.</p> <p>b) <u>Entrevista con quien solicita la consulta (gerencia general o gerentes de área)</u>: Descripción detallada de los aspectos que integran la consulta con el mayor grado de detalle. Acordar el formato aproximado de la respuesta a entregar, el informe y sus</p>
--

⁹¹TheInstitute of InternalAuditors (2012).*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*.2240. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal AuditorsStandards and Guidance.

conclusiones. Lectura de la solicitud, para asegurar la comprensión por ambas partes, auditor y gerente. Fecha y hora.

- c) Búsqueda de antecedentes: Externos (legales, doctrina, del mercado, etc.) indicar la fecha, y fuente de la información; Internos (información de la propia organización, sector o unidad de negocio); cualquier otra información adecuada.
- d) Evaluación y análisis de antecedentes.
- e) Redacción de las conclusiones.
- f) Confección del legajo de consulta.
- g) Revisión del legajo y elaboración del borrador del informe.
- h) Evaluación de la confidencialidad.
- i) Firma y entrega del informe a él/los destinatario/s.

10. Documentación. Registros del trabajo o papeles de trabajo.

Los registros del trabajo de AI incluyen informes, documentación de soporte, notas de revisión y correspondencia, sea cual fuere el medio utilizado para su almacenamiento.

Los papeles de trabajo son propiedad de la organización. La actividad de AI es responsable por la custodia de esta documentación y permite el acceso sólo a las personas autorizadas.

La organización, diseño y contenido de los papeles de trabajo depende de la naturaleza y objetivos del trabajo, así como de las necesidades de la organización. Los papeles de trabajo documentan todas las etapas del proceso, desde la planificación hasta la comunicación de los resultados, incluido su posterior seguimiento.

La actividad de AI determina los medios utilizados para documentar y almacenar los registros del trabajo, de acuerdo con lo que establezca el director de AI.

Para su conservación podrán tomarse como referencia por ejemplo, el plazo de diez años necesario para el respaldo documental de la contabilidad; los plazos legales de prescripción impositiva; o lo que dispongan otras leyes y reglamentaciones a las que la organización esté sujeta. A base de ellas se elaborarán las políticas adecuadas para toda la actividad de AI.

Las normas⁹² señalan que el DA debe establecer políticas sobre la custodia y retención de los registros de trabajos de consultoría, y sobre la posibilidad de darlos a conocer a terceras partes, internas o externas. Estas políticas deben ser consistentes con las guías de la organización y cualquier regulación u otros requisitos pertinentes.

La documentación de la tarea en papeles de trabajo, suministra la base para el programa de aseguramiento y mejora de la calidad.

11. Comunicación de resultados

El Informe es el resultado final de las tareas del auditor. Deberá ser elaborado con la excelencia y el cuidado de un profesional experto.

Los trabajos de consultoría son transmitidos a los usuarios de acuerdo con las expectativas que fueron acordadas previamente. Por ello es necesario convenir con el cliente el formato del reporte que se entregará.

La utilidad de este documento dependerá del lenguaje y modalidad utilizada para su confección.

*Las comunicaciones sobre el progreso y los resultados de los trabajos de consultoría variarán en forma y contenido dependiendo de la naturaleza del trabajo y las necesidades del cliente.*⁹³

⁹²The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2330. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁹³The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2410. C1 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

El auditor podrá hacer uso de mayor creatividad para exponer las conclusiones de su trabajo sin descuidar los principales criterios que para todo tipo de informe, prevén las normas, es decir incluir una descripción de los objetivos del trabajo, su alcance, las conclusiones, las recomendaciones y los planes de acción propuestos en la medida que resulte adecuado a las características de la tarea realizada.

A modo de ejemplo se exponen a continuación algunos fragmentos de un informe de consulta (*consejo*):

La Maravilla S.A.

DEPARTAMENTO DE AUDITORÍA INTERNA

USUARIO: Héctor Blanco

SECTOR: Gerencia Comercial

FECHA: 21/03/2011

AUDITOR: Recia Miriam

SOLICITUD: Analizar el contrato de sindicación de acciones recibido del Sr. H. Blanco. Características. Ventajas y desventajas de su celebración en relación con los derechos que surgen de la tenencia accionaria de La Bella Luna S.A. que posee La Maravilla S.A. Concluir sobre si es posible que la firma de este contrato limite el ingreso de nuevos accionistas a la empresa La Bella Luna S.A.

RESPUESTA:

1. Concepto de “Sindicato de bloqueo”:

Es un contrato colectivo o plurilateral, con fines extra societarios, por el cual varios accionistas de una sociedad acuerdan limitar la transmisibilidad de sus acciones durante un periodo de tiempo determinado, o la sujetan a determinadas condiciones en interés de los demás accionistas sindicados.

Algunas características:

- Plurilateral.
- Accesorio: su existencia depende de la validez del contrato social.
- Para social: la sociedad no es parte del contrato, ni tampoco le es oponible.
- Nominado: nuestro ordenamiento jurídico hace una breve enunciación de estos pactos en algunas leyes (ej. Ley de reforma del estado, y algunos decretos).
- Atípico: no existe una regulación legal concreta.
- Consensual.
- Informal: no requiere de formas o modalidades para que el sindicato se constituya como tal.

2. Cuestiones a considerar a la hora de celebrar este tipo de contrato:

- Estamos frente a un contrato plurilateral, y dentro de sus consecuencias y efectos propios se destaca que:
 - La nulidad del vínculo que afecte a uno de los miembros, no ocasiona la nulidad, anulación o resolución del contrato, tal cual establece el artículo 16 de la ley 19.550. Los vicios que afecten a la voluntad de alguno de los integrantes del pacto no perjudica el contrato siguiendo las mismas reglas del artículo 16. Tampoco la nulidad del vínculo de alguno de los componentes autoriza a pedir la resolución del contrato por los otros, ya que prevalece el interés de la mayoría.....

3. Análisis de las cláusulas del modelo de contrato de “Sindicaciones de acciones” a celebrarse entre los accionista de La Bella Luna S.A. Del mismo surgen las siguientes observaciones:

- ✓ Cláusula Primera, segundo párrafo: la frase “Los firmantes ponen de relieve la importancia de determinar qué empresas pueden participar en la sociedad...” no correspondería ser

incluida, ya que el objeto del contrato fue indicado en la primera oración, y podría conducir a interpretaciones inadecuadas.

✓ Cláusula Segunda:

.....

Conclusiones:

El contrato de sindicación de acciones a celebrarse entre los accionistas de La Bella Luna S.A. no brinda la seguridad pretendida respecto de preservar el elenco societario. Puede generar conflictos y ser cuestionado legalmente por los accionistas.

El contrato presenta algunos errores y omisiones en su redacción.

Entre los perjuicios que podrían ocasionar se indican las siguientes situaciones:

- Alterar las mayorías de accionistas para la modificación del contrato de sindicación de acciones.
- Facultar a terceros para que actúen en nombre de los accionistas sin su consentimiento.

.....

Observaciones:

.....

Los asesores legales han compartido la opinión sobre los riesgos y proponen que se analicen otras alternativas contractuales o legales, entre ellas la modificación del estatuto o la confección de un reglamento interno.

Se envía copia del presente legajo a la Gerencia General, Gerencia Comercial y asesores legales.

FECHA DE RESPUESTA DE LA CONSULTA: 23/03/2011

El auditor deberá conservar una copia firmada del informe, inicialada por quien recibió el ejemplar original. Los informes deben archivar en un legado por separado, clasificado de acuerdo a las políticas establecidas. Cabe recordar que los informes de AI son numerosos y de frecuente consulta para los miembros autorizados de la organización.

Es importante considerar entonces, una metodología de archivo de ágil acceso, un medio de almacenamiento adecuado y un espacio físico que brinde seguridad y garantice la confidencialidad de la información.

12. Difusión de los resultados.

Las normas establecen que el DA es responsable de comunicar los resultados finales de los trabajos de consultoría a los clientes. Los informes de consultoría llevarán su firma como máximo responsable de todas las comunicaciones. El acordará con los usuarios la oportunidad en que expondrá el informe y quiénes serán sus destinatarios.

Es el DA quien analiza en qué medida el riesgo involucrado en las decisiones de gestión debe darse a conocer a otros niveles jerárquicos.

Las normas señalan: *Durante los trabajos de consultoría pueden identificarse cuestiones referidas a gobierno, gestión de riesgos y control. En el caso de que estas cuestiones sean significativas para la organización, deben ser comunicadas a la alta dirección y al Consejo.*⁹⁴

En el modelo de informe de asesoramiento expuesto en el punto anterior, se indica que fue enviado a quien realizó la consulta y también a la alta dirección de la organización.

Cuando deba exhibirse el informe a terceros ajenos a la organización, el DA consultará con el asesor legal previamente y con el órgano de quien dependa el departamento de AI.

⁹⁴The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2240. C2 Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

13. Seguimiento.

Las normas llaman la atención respecto del agregado de valor de esta actividad, que se pone de manifiesto cuando se realizan acciones a partir de los reportes de AI.

Esta actividad consiste en relevar periódicamente las medidas tomadas por los responsables de la gestión con base en las recomendaciones realizadas por el auditor. El seguimiento se acordará con la Dirección del ente. Esta tarea a su vez, podrá documentarse y reportarse periódicamente.

El departamento de AI utiliza esa información para tomar conocimiento de su propia performance por una parte y del funcionamiento de los procesos de gestión, por la otra.

Las normas establecen expresamente que la actividad de auditoría interna debe vigilar la disposición de los resultados de los trabajos de consultoría, hasta el grado de alcance acordado con el cliente.⁹⁵

El DA mantendrá reuniones con la gerencia general y el directorio para determinar el grado de respuesta y obtener evaluaciones frecuentes sobre la eficacia de la labor del departamento de AI y el cumplimiento de las expectativas de los usuarios.

Como veremos en el punto siguiente, los programas de aseguramiento y mejora de la calidad también actúan como sensores de la actividad de AI, pero en el mediano plazo.

14. Programa de aseguramiento y mejora de la calidad.⁹⁶

Un programa de aseguramiento y mejora de la calidad (PAMC) está concebido para permitir una evaluación del cumplimiento de la

⁹⁵The Institute of Internal Auditors (2012). *Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*. 2500.C1. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

⁹⁶ The Institute of Internal Auditors (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*”, Consejo para la Práctica 1310-1. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

Definición de AI y las Normas por parte de la actividad de AI, y una evaluación de si los auditores internos aplican el Código de Ética. Este programa también evalúa la eficiencia y eficacia de la actividad de AI e identifica oportunidades de mejora.

El PAMC debe ser suficientemente integral de modo de abarcar todos los aspectos de la operación y gestión de una actividad de AI, según se establecen en la Definición de Auditoría Interna, el Código de Ética y las *Normas*, y en las mejores prácticas de la profesión. El PAMC es realizado por el DA o bajo su supervisión directa.

Estas evaluaciones continuas y periódicas están compuestas por procesos rigurosos e integrales; supervisión y pruebas continuas del trabajo de AI y consultoría; y validaciones periódicas del cumplimiento de la Definición de Auditoría Interna, el Código de Ética y las *Normas*.

Los PAMC comprenden una evaluación de lo siguiente:

- a) Cumplimiento de la Definición de Auditoría Interna, el Código de Ética y las *Normas*, incluyendo las acciones correctivas oportunas para solucionar cualquier caso significativo de incumplimiento.
- b) Adecuación del estatuto, las metas, los objetivos, las políticas y los procedimientos de la actividad de auditoría interna.
- c) Contribución a los procesos de gobierno, gestión de riesgos y control de la organización.
- d) Cumplimiento de las leyes, reglamentaciones y normas gubernamentales o del sector económico, aplicables.
- e) Eficacia de las tareas de mejora continua y adopción de mejores prácticas.
- f) Si la actividad de auditoría interna agrega valor y mejora las operaciones de la organización.

Los PAMC también incluyen el seguimiento de las recomendaciones que implican la modificación apropiada y oportuna de recursos, tecnología, procesos y procedimientos.

A fin de proporcionar responsabilidad y transparencia, el DA comunica los resultados de las evaluaciones externas de programas de calidad y, si corresponde, de las evaluaciones internas de programas de calidad, a las diversas partes interesadas (tales como la alta dirección, el consejo de administración y los auditores externos). Al menos una vez al año, el DA informa a la alta dirección y al consejo de administración respecto de las tareas y resultados del programa de calidad.

15. Conclusiones.

Como parte de las Normas Internacionales para la Práctica de la Auditoría Interna, el Instituto de Auditores Internos ha emitido las normas de implantación relacionadas con el ejercicio particular de las dos actividades que conforman el servicio de AI: el Aseguramiento y la Consulta.

Existen diferencias entre ambos servicios que deben ser consideradas para hacerlos atractivos a los usuarios y desarrollarlos de manera adecuada. El servicio de consulta, en especial, tiene características propias en cuanto a la participación del cliente, la necesaria formación e idoneidad del auditor, la metodología y la comunicación de los resultados de la actividad.

Los procesos de Gobierno, Gestión de riesgos y Control que involucran a toda la actividad de la organización demandarán este valioso servicio que presta el Auditor Interno, como una poderosa herramienta para reducir la incertidumbre a la hora de tomar decisiones.

El auditor estará atento a las necesidades y expectativas del cliente y procurará obtener las habilidades necesarias para atender los nuevos desafíos que enfrentan las organizaciones. Difundirá y alentará la demanda de este servicio que sin duda agrega valor a todos los procesos de la organización, reduce los riesgos, profesionaliza la gestión y estimula el intercambio de conocimientos entre los auditores y el resto de la organización.

Bibliografía

The Institute of Internal Auditors (IIA); WWW.theiia.org (Acceso 16 de marzo de 2015).

The Institute of Internal Auditors (IIA), (2012). “*Normas Internacionales para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna*”. Florida, USA Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

Urton, A. (2003) “*Research Opportunities in Internal Auditing*”, (Chapter four). Ed.: First Printing. The Institute of Internal Auditor, Florida. USA.

The Institute of Internal Auditor (2008). “*Código de Ética* “. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

The Institute of Internal Auditor (2009 - 2013). “*Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna, Consejos y guías para la práctica*”. Florida, USA. Ed. The Institute of Internal Auditors Standards and Guidance.

The Institute of Internal Auditor Global ©2013. “*El Marco Global de Competencias de Auditoría Interna del IIA*”. www.iaia.org.ar. (Acceso 16 de marzo de 2015).

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), (2004). “*Gestión de Riesgos Corporativos Marco Integrado*”, (s.n).

**LA INSERCIÓN LABORAL DE JÓVENES PROFESIONALES
CON DISCAPACIDAD EN EL MARCO DE LA**

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA Y LOS INDICADORES NO FINANCIEROS EN LA GESTIÓN SOSTENIBLE

Cinalli, Analía⁹⁷

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

La función social de la empresa constituye un paradigma que supera ampliamente la rendición de cuentas que en cada ejercicio efectúa en el marco de la Contabilidad financiera. En el presente artículo se sintetizan diversos estudios basados en la metodología sistémica multimodal, necesaria para abordar situaciones complejas y plurales como lo es la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad, como así también el desarrollo de nuevos indicadores no financieros, referidos al tema objeto de estudio, a exponer en los Balances Sociales en el marco de la dimensión social de la Responsabilidad Social Empresaria. Nos proponemos analizar los comportamientos éticos y socialmente responsables de las empresas hacia grupos vulnerables, específicamente aquellos que tienen capacidades diferentes, en el marco de la responsabilidad social empresaria. Las personas con capacidades diferentes requieren, de la sociedad, una actitud solidaria e inclusiva de modo de poder lograr el máximo desarrollo posible de sus potencialidades. **Palabras clave:** Responsabilidad social empresaria-balance social- pensamiento sistémico multimodal-capacidades diferentes.

1. Introducción

⁹⁷ analiacinalli@hotmail.com

En un principio, las empresas se limitaban a atender los intereses de sus accionistas sin interesarse por los demás grupos de interés. Con el transcurso del tiempo, las mismas notaron que era necesario ajustarse a los requerimientos que la sociedad les estaba exigiendo en cuanto a sus responsabilidades sociales. Una primera manifestación social ocurrió en Inglaterra durante la revolución industrial con el denominado “movimiento obrero” para que las fábricas cumplan los derechos de los trabajadores ya que las jornadas laborales eran muy extensas (se extendían a más de 12 horas diarias), y contrataban a niños para abaratar el costo de la mano de obra.⁹⁸

Durante la década del setenta comenzó a tener auge el concepto del medio ambiente debido al calentamiento global. Como consecuencia del mismo, una asociación integrada por investigadores, políticos, académicos y científicos llamada Club de Roma, analiza (1972) “Los límites del crecimiento” tomando en consideración cinco variables: recursos naturales, población, nutrición, tecnología y medio ambiente.⁹⁹

“A partir de la década de los ochenta, durante la cual ocurre lo que Viola y Leis (1990) llamaron el punto de inflexión hacia una nueva consideración del problema ambiental, se percibe la aparición de un nuevo concepto que ya no sólo encierra lo relativo al problema del medio ambiente, sino que además incluye otros problemas ligados al desarrollo, tales como: lo social, lo político, lo económico y lo ecológico; se trata de la *sostenibilidad*, concepto que cubre toda la gama de actividades que realiza el hombre en su dinámica de vida (Dovers&Handmer, 1994). La sostenibilidad se conceptualiza como una relación entre los sistemas económicos y los sistemas ecológicos en la cual la vida humana puede continuar indefinidamente (Constanza et. ál., 1991)”.¹⁰⁰

⁹⁸Trujillo Dávila MA, Trujillo Dávila M, Guzmán Vásquez A. Responsabilidad social empresarial y global reporting initiative. Universidad & Empresa 2006; vol.5 pp. 351-369. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217476015>. Consultado el 17 de mayo de 2013.

⁹⁹Ibídem

¹⁰⁰ Cruces, José Miguel. “Etapas del discurso ambiental en el tema del desarrollo”. Espacios, Volumen 18, 1997, citado en Trujillo Dávila MA, Trujillo Dávila M,

Autores como Trujillo Dávila MA, Trujillo Dávila M y Guzmán Vázquez A sostienen que en la actualidad se puede considerar una nueva visión del desarrollo, basada en la solidaridad y compromiso con los seres humanos, por ello, las empresas deben presentar a la sociedad resultados favorables tanto a nivel de sus productos y servicios como a nivel social y ambiental para lograr una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.¹⁰¹

La doctrina social de la Iglesia expresa claramente su preocupación por la inserción laboral de personas con discapacidad. En efecto, en el apartado sobre el respeto a la dignidad humana indica “considerar al prójimo como otro yo, cuidando en primer lugar de su vida y de los medios necesarios para vivirla dignamente”.¹⁰²

Nos proponemos analizar los comportamientos éticos y socialmente responsables de las empresas hacia grupos vulnerables, específicamente aquellos que tienen capacidades diferentes, en el marco de la responsabilidad social empresaria. Las personas con capacidades diferentes requieren, de la sociedad, una actitud solidaria e inclusiva de modo de poder lograr el máximo desarrollo posible de sus potencialidades. El compromiso con quienes viven esta situación de vida contribuirá a la promoción del desarrollo social, ya sea desde el ámbito privado como público.

2. Responsabilidad social empresaria.

El concepto de Responsabilidad Social Empresaria se puede estudiar a partir de una variedad de enfoques. Una de las definiciones más

Guzmán Vázquez A. Responsabilidad social empresarial y global reporting initiative. Universidad & Empresa 2006; vol.5 pp. 351-369. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217476015>. Consultado el 17 de mayo de 2013.

¹⁰¹ Trujillo Dávila MA, Trujillo Dávila M, Guzmán Vázquez A. Responsabilidad social empresarial y global reporting initiative. Universidad & Empresa 2006; vol.5 pp.351-369. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217476015>. Consultado el 17 de mayo de 2013.

⁶Compendio de Doctrina social de la Iglesia, Librería Editrice Vaticana, Año 2005, Capítulo tercero, III, B, c

conocidas es la de la Comisión Europea: “La RSE es la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y ambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores”¹⁰³

“Tanto la RSE o Responsabilidad Social Corporativa (RSC) no pueden convertirse en un discurso ideológico de poder, ni en una mera medición del impacto social de una organización. Hay un trasfondo ontológico que origina esta reflexión sobre responsabilidad social de la dinámica económica, y está unida al compromiso con un acontecer vital de sentido, desde cualquiera de las actitudes relacionales humanas, consigo mismo, el otro, lo Otro (Dios) y el entorno. La otredad tiene que ser la estrategia de la responsabilidad social y del sentido profesional de los miembros de una organización socialmente responsable, pues en el lenguaje empresarial hay que aceptar ser responsables del desarrollo del entorno y la humanidad. No se puede concebir un desarrollo que brinde progreso y superávit a los dueños y accionistas y que, so pretexto de dichos beneficios, permita un rostro humano desfigurado por la inequidad, el hambre, el dolor y la angustia.”¹⁰⁴

“La estrategia de RSC, entendida como estrategia social, debe estar directamente ligada con la misión, visión y valores de la empresa e incorporada en la cadena de producción/creación de servicios y en la cadena de valor así como en la gestión de las relaciones con los diversos grupos de la empresa. Entendida de esta manera la RSC no es ni un imperativo moral al que la empresa debe apostar cree o no valor ni tampoco como una oportunidad a corto plazo que genera reputación

¹⁰³Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Comisión de las comunidades europeas. Bruselas, 18/07/2001. COM. (2001) 366 final.

¹⁰⁴Castrillón López LA, Alzate Liévano GM. Humanismo, Universidad y Empresa: La RSE desde la perspectiva ética. Revista Ciencias Estratégicas 2012; vol. 20 pp.171-184. Disponible en:<http://www.redalyc.org/redalyc-seam/articulo.oa?id=151325816013>. Consultado el 26 de julio de 2013

o un retorno puntual. Cuando la RSC es estratégica se concibe como parte esencial de la empresa y su alcance es a largo plazo.”¹⁰⁵

La responsabilidad social empresaria (RSE) comprende tres dimensiones básicas: la económica, la social y la ambiental. Un punto muy importante dentro de la dimensión social de la RSE es la integración de personas con discapacidad en el trabajo, tema en el cual nuestro país aún se encuentra distante, si se compara con países desarrollados en los que existe una integración social y laboral mejor implementada.

3. Balance social o reporte de sostenibilidad.

El Balance Social tiene sus orígenes en los años 60, en la auditoría social norteamericana, que otorgaba especial atención al hecho de que las empresas deben tener en cuenta el plano social interno y su impacto en el medio ambiente. “En 1977, Francia ofreció la primera definición legal europea de Balance Social, que lo hacía necesario y obligatorio para las empresas con más de 300 empleados”.¹⁰⁶

La Norma internacional *Global Reporting Initiative*(GRI) surge como una iniciativa de la CERES (*Coalition for Environmentally Responsible Economies*) en 1997, la cual se formó por un grupo de inversores, organizaciones ambientalistas y otros grupos de interés público como consecuencia del derrame de petróleo en las aguas de Alaska en 1989. La misión de la GRI consiste en crear el marco adecuado para elaborar las memorias de sostenibilidad mediante información transparente y confiable, respetando los principios de equilibrio, comparabilidad, precisión, periodicidad, fiabilidad y claridad.

La GRI define que “una memoria de sostenibilidad expone información acerca del desempeño económico, ambiental, social y de gobierno de

¹⁰⁵ Toro D. El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica. *Intangible Capital* 2006; vol.2 pp.338-358. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54920402>. Consultado el 29 de julio de 2013.

¹⁰⁶Palencia Manuel-LeflerOrs. “Comunicación corporativa: Memoria Anual versus Balance Social” *Zer*, Volúmen 13, Número 24, 2008 pp. 363-384

una organización. Una memoria de sostenibilidad o Balance social, es la plataforma clave para comunicar impactos de sostenibilidad positivos y negativos, y para capturar información que pueda influir en la política de la organización, su estrategia y sus operaciones de manera continua.”¹⁰⁷

4. La importancia de los indicadores de desempeño en la gestión empresarial.

“Actualmente, muchas compañías contemplan la RSC como un importante generador de valor (*value driver*), mostrándose dispuestas a destinar recursos al desarrollo interno de este concepto. La RSC también ha encontrado su lugar en la teoría de la gestión. En nuestros días se admite no sólo como una práctica compatible con los principios de la teoría de la ventaja competitiva de Porter, sino como una muestra ejemplar de la implementación de dichos principios.”¹⁰⁸

“Del mismo modo que la gestión en una empresa debe ser medida, también la gestión de la RSE puede y debe ser evaluada. La medición es una tarea fundamental para conocer el grado de cumplimiento de los objetivos empresariales. Gestionar sin medir supone gestionar sin ningún tipo de criterio para determinar si se están alcanzando o no los objetivos. El hecho de medir, guía y asegura que la mejora vaya hacia un objetivo determinado, lo que implica definir y concretar los objetivos de la empresa mediante valores ponderables, es decir, mediante indicadores. Un sistema de indicadores es un conjunto de valores diseñados para medir ciertas variables específicas, para así poder comprobar que una empresa llega a las metas señaladas en su estrategia. Los indicadores tienen que ser procesados e interpretados para poder evaluar la gestión y el desempeño en la empresa. La

¹⁰⁷<https://www.globalreporting.org/languages/spanish/Pages/Memorias-de-Sostenibilidad.aspx>. Disponible octubre 2012.

¹⁰⁸Navarro Espigares JL, González López JM. Responsabilidad social corporativa y crecimiento económico. Estudios de Economía Aplicada 2006, vol.24, pp.723-749. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30113180017>. Fecha de consulta: 10 de octubre de 2013

medición aporta comprensión sobre las causas y sobre el impacto de los resultados, así como la mejora del desempeño en la empresa.”¹⁰⁹

La normativa internacional *Global Reporting Initiative* (GRI) hace alusión a indicadores referidos a tres dimensiones: económica, ambiental y social. Su objetivo fue lograr que los reportes de sostenibilidad sean tan importantes como los reportes financieros. Las memorias de sostenibilidad deben contener el perfil de la organización, el enfoque de la dirección y los indicadores de desempeño.¹¹⁰ La GRI, en su versión G4, define un indicador como “información cualitativa o cuantitativa sobre los resultados o efectos asociados con una organización, la cual es comparable y permite apreciar un cambio ante el paso del tiempo.”¹¹¹ En lo referente a los indicadores de diversidad expresa: “entre los indicadores sobre los que la organización puede reunir datos se encuentran la nacionalidad, la ascendencia u origen étnico, las creencias religiosas y las discapacidades.”¹¹²

Estos indicadores del desempeño se pueden poner de manifiesto, adicionalmente, en un cuadro de mando integral. “El cuadro de mando integral traduce la estrategia y la misión de una organización en un amplio conjunto de medidas de la actuación, que proporcionan la estructura necesaria para un sistema de gestión y medición estratégica. El cuadro de mando mide la actuación de la organización desde cuatro perspectivas equilibradas: las finanzas, los clientes, los procesos internos y la formación y crecimiento.”¹¹³ “El cuadro de mando integral

¹⁰⁹Lena Strandberg, La medición y la comunicación de la RSE: indicadores y normas. Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. N°9. IESE. *Business School*. Universidad de Navarra. Diciembre de 2010. Disponible en: http://www.iese.edu/en/files/Cuaderno%20No%209_tcm4-57352.pdf

¹¹⁰Montuschi, Luisa. Desarrollos recientes en los instrumentos para integrar la RSE a las operatorias de las empresas. -1a ed.- Buenos Aires: Universidad del CEMA, 2010.

¹¹¹ Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad. GRI G4, Part Two, Sección 6: pág. 254

¹¹²Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad. GRI G4, Part Two, Sección 6:pág. 254

¹¹³Kaplan Robert S.-Norton David P. Cuadro de Mando Integral (TheBalancedScorecard). La medición y la gestión en la era de la información. Gestión 2000-1999. Cap. I, pp. 14-33

pone énfasis en que los indicadores financieros y no financieros deben formar parte del sistema de información para empleados en todos los niveles de la organización. Los indicadores representan un equilibrio entre los indicadores externos para accionistas y clientes y los indicadores internos de los procesos críticos de negocios, innovación, formación y crecimiento.”¹¹⁴

5. Metodología sistémica multimodal.

“El pensamiento multimodal intenta establecer los vínculos entre las modalidades y de esa forma relacionar aspectos de una problemática que debe ser abordada desde disciplinas específicas. Permite, de esa manera, el trabajo interdisciplinario. Incorpora las distintas “dimensiones” del problema respetando los puntos de vista de cada ciencia, favoreciendo así la comunicación en equipos con expertos de varias disciplinas.”¹¹⁵

Las modalidades comprendidas en el pensamiento sistémico multimodal para aprehender lo real se agrupan en dominios, ellos son cinco: dominio del carácter, el cual incluye la modalidad ética, la estética y la judicial; dominio de la comunidad, el cual incluye la modalidad operativa, la económica y la social; dominio del intelecto, el cual incluye la modalidad epistémica, la de información, la histórica, la de creencia y la psicológica; dominio de la naturaleza, el cual incluye la modalidad biológica, la regulatoria y la física; y por último el dominio básico, el cual incluye la modalidad espacial, temporal, numérica y lógica.¹¹⁶

Dado que no es posible concebir nuestro tema objeto de estudio sin tratar diversos problemas complejos, en cuanto a diferentes aspectos como sociales, morales, culturales, económicos, laborales, políticos, jurídicos, físicos, tecnológicos y teológicos; y plurales, debido a que los

¹¹⁴Ibídem

¹¹⁵Casiello, Francisco, *Pensamiento Sistémico Multimodal: Bases Teóricas y Aplicaciones*, Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario, Rosario, 2005.

¹¹⁶Ibídem

intereses de las partes intervinientes son contrapuestos, realizamos una aproximación correspondiente a la metodología sistémica multimodal (a través de entrevistas realizadas a los diferentes actores involucrados en la problemática bajo estudio), ya que es adecuada para esclarecer una realidad compleja y plural.

6. Conclusiones de la aplicación metodológica

Según los entrevistados, se manifiesta en las empresas lo afirmado por Trujillo¹¹⁷, que los objetivos económicos y sociales son considerados como contrapuestos, y no como complementarios. En este sentido, no se prioriza el desarrollo integral de la persona humana sino que se tiene en cuenta prioritariamente el desarrollo económico y las ganancias de las empresas. Podemos vislumbrar que a pesar de los esfuerzos realizados por parte de algunas pocas empresas en cuanto al cumplimiento de determinados aspectos sociales, en general, las empresas no consideran actualmente la cuestión de la discapacidad y menos aún lo referido a la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad. En general, los empresarios no están dispuestos a invertir su dinero en cuestiones tendientes a facilitar el ingreso y el trabajo de las personas con discapacidad porque tienen arraigado en sus mentes el concepto de que es una pérdida innecesaria y evitable. Sin embargo, invertir en ello, y es oportuno aclarar que contablemente es una inversión y no un gasto y mucho menos una pérdida; les posibilita obtener ventajas competitivas exclusivas en el futuro de mediano y largo plazo. Considerando los conceptos de empresas “tradicionales” y de empresas socialmente responsables, podemos concluir que aún predomina el enfoque de Friedman¹¹⁸ en los dirigentes de empresas. En lo cotidiano de la gestión empresarial, el “servir a los intereses económicos de los accionistas” es un denominador común y se está muy lejos de atender a los “intereses de los *stakeholders* o grupos de

¹¹⁷ Trujillo, María Andrea. “Responsabilidad ambiental como estrategia para la perdurabilidad empresarial”. Revista Universidad & Empresa. Número 10. Facultad de Administración. Universidad del Rosario, 2006.

¹¹⁸ Friedman, Milton, The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, The New York Times Magazine, September 13, 1970.

interés”. Esta visión de ética individualista, contradice la posibilidad de construir una cultura de responsabilidad social. Tal como afirma Azua¹¹⁹, los empresarios deben comprender que la competitividad tiene que estar acompañada por el progreso social y medioambiental, no solamente por el progreso económico. Es decir, todas las partes involucradas y afectadas por el desenvolvimiento de la empresa deben salir beneficiadas con sus acciones (*win-winsituation*). Sin embargo, el paradigma del desarrollo sostenible en el que se enmarcan la responsabilidad social organizacional, la participación de los distintos grupos de interés, los principios de inclusividad y de capacidad de respuesta organizacional, se proyecta aún vigente. Todo esto nos conduce a pensar que la empresa ha iniciado un proceso de cambio, si bien no vertiginoso, caracterizado por la integración transversal de la responsabilidad social empresaria a su visión, misión, objetivos y estrategias.

6.1 Propuestas de mejora.

- Todos tenemos capacidades diferentes, y la discapacidad no es sinónimo de incapacidad para ejercer un trabajo, sobre todo si se trata de jóvenes que han estudiado y se han capacitado para obtener un título profesional. Es necesario lograr una pronta sensibilización de los empresarios para que comprendan y sientan que la inclusión y la aceptación de la diversidad es pertinente a toda la sociedad, no solamente al Estado y que ellos tienen posibilidad de ayudar a esos jóvenes a ganarse la vida dignamente, por una cuestión moral y ética, aun cuando no sea obligatorio por ley. Es necesario difundir entre los empresarios la aplicación del “principio de inclusividad” que conlleva la integración de personas con algún tipo de discapacidad. También se debe concientizar que abordar estas cuestiones, si bien en un corto plazo puede implicar una erogación adicional,

¹¹⁹ Azua S. La Responsabilidad Social, Corporativa como refuerzo de la estrategia y la competitividad empresarial. Revista Escuela de Administración de Negocios 2007; pp. 73-75. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20611495007>. Consultado el 29 de julio de 2013

por ejemplo: adquirir un programa especial de computación o construir una rampa, en el mediano y largo plazo, es altamente probable que se vean recompensados por los pagos colaterales y/o económicos, y por el logro de la contribución de la organización que ellos dirigen al objetivo del desarrollo sostenible, específicamente en la promoción del desarrollo social.

- Dado que las empresas relevadas no tienen en cuenta ni exponen, en sus balances sociales, indicadores no financieros referidos a la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad, proponemos redefinir la “Visión” empresaria en armonía con el objetivo del desarrollo sostenible, ya que de la visión se derivan acciones consecuentes con la inclusión laboral bajo estudio. Algunas empresas ya lo han hecho, proponemos que esta práctica se extienda a todas las empresas, inclusive Pymes y Micropymes, por considerar que el compromiso de los órganos volitivos de la organización con la sostenibilidad explicitado en su Visión es el punto de partida de una gestión de responsabilidad social. En esta Visión empresarial, los recursos aplicados a la inserción de jóvenes profesionales discapacitados, podrán ser reconocidos como una ventaja competitiva en el futuro. En esta línea de pensamiento, también puede reconocerse como una oportunidad, animarse a realizar lo que otras empresas no hacen y gozar de los beneficios de ser los pioneros en el tema.
- Implementar la gestión de la diversidad, repercutirá en una mejor reputación e imagen corporativa y consecuentemente en la generación de una nueva ventaja competitiva, que se manifestará fundamentalmente por la manera que tienen los jóvenes profesionales con discapacidad de afrontar los nuevos y constantes desafíos que la vida les presenta a diario. Es esperable que la incorporación de jóvenes profesionales con discapacidad genere entre los empleados un mayor respeto a la diversidad y sea una nueva fuente de innovación y diferenciación a través de las perspectivas diversas que ellos

aportarán al desarrollo de la empresa, generando de este modo una ventaja difícil de imitar por parte de los competidores. De esta manera, se estaría implementando una estrategia de diferenciación, tal como lo indica Michel Porter al desarrollar sus estrategias de unidades de negocios. A su vez, esa diferenciación le permitirá posicionarse en el mercado como una empresa socialmente responsable, fidelizando a sus clientes y atrayendo nuevos consumidores, lo cual repercutirá en un aumento del *market share*, es decir, en un aumento del porcentaje de participación en el mercado en el cual compite la empresa y, a su vez, permitiendo el ingreso y la expansión a nuevos mercados que tengan en cuenta los requerimientos y estándares mundiales de responsabilidad social empresarial, contribuyendo de este modo a la sustentabilidad de la empresa.

- Como consecuencia del análisis de los balances sociales, surge que se podría mejorar la medición y comunicación de ciertas variables de gestión empresarial, debido a ello proponemos medir las variables claves de la gestión de responsabilidad social, principalmente las referidas a nuestro tema objeto de estudio. Además de las mediciones y evaluaciones referidas a su rendimiento económico y financiero y dada la importancia cada vez más creciente de la responsabilidad social empresarial para la operatoria de las empresas, ellas deberían efectuar mediciones para comprobar que se estén alcanzando las metas y los objetivos propuestos en cuanto a RSE, haciendo de este modo más transparente y creíble su gestión y guiando la toma de decisiones hacia la contribución al desarrollo sostenible. Consecuentemente, se plantea la necesidad de elaborar indicadores no financieros que permitan una revisión y mejora continua y un adecuado feedback para garantizar un mejor control y permitir la comparación tanto con otras empresas del mismo sector como con empresas líderes en el mercado (*benchmarking*).¹²⁰

¹²⁰Lena Strandberg, La medición y la comunicación de la RSE: indicadores y normas. Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y

- En concordancia con el punto anterior, proponemos implementar la utilización de un sistema de indicadores para concretar tales mediciones. Los mismos permitirán evaluar el desempeño de la empresa y controlar que se cumplan los objetivos y metas planteadas al definir las estrategias. Las empresas deben tener en cuenta para seleccionar los indicadores adecuados, el tipo de organización y el entorno competitivo en el que operan.¹²¹ Además, al momento de establecer y seleccionar los indicadores, deberían focalizar en la sencillez de los mismos para facilitar su utilización y correcta interpretación¹²². Asimismo, deben plasmar la utilización de dichos indicadores en un cuadro de mando integral, debidamente diseñado por cada responsable de área, para manejar información precisa y veraz y poder tomar correctas decisiones a nivel gerencial. De esta manera, las empresas podrán mejorar su gestión, ya que el cuadro de mando integral permitirá traducir la estrategia y misión de la organización, evaluar el desempeño, mejorar los procesos y el desarrollo de los individuos. Por ello, proponemos que las empresas implementen esta herramienta para evaluar los indicadores de responsabilidad social empresaria, incorporando aquellos que correspondan específicamente a “la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad”.
- Para mejorar la comunicación interna de la empresa referido a comportamientos responsables, proponemos incorporar la responsabilidad social empresaria en el cuadro de mando

Gobierno Corporativo. N°9. IESE. *Business School*. Universidad de Navarra. Diciembre de 2010. Disponible en: http://www.iese.edu/en/files/Cuaderno%20No%209_tcm4-57352.pdf

¹²¹ Lara L. El cuadro de mando integral y la gestión de información. (Spanish). *Ciencias De La Información* [serial on the Internet]. (2004, Aug), [cited October 2, 2013]; 35(2): 33-47. Available from: Academic Search Complete.

¹²² Morillo M. M. Indicadores No Financieros de la Contabilidad de Gestión: Herramienta del Control Estratégico. *Actualidad Contable Faces* 2004, vol.7, pp.70-84. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700807>. Fecha de consulta: 22 de abril de 2013.

integral como una quinta perspectiva separada de las cuatro originales, para resaltar la importancia cada vez más creciente de la responsabilidad social empresaria en el ámbito empresarial y social. De esta manera, al establecer una nueva perspectiva, se focalizará la atención en los indicadores referidos a la responsabilidad social empresaria, y en particular, referido a nuestro tema de estudio, a la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad, destacando la importancia de los indicadores no financieros para el futuro de la organización. Resaltamos la necesidad de redactar claramente los objetivos establecidos en el cuadro de mando integral en concordancia con la visión y las estrategias planteadas por la organización (en clave de RSE), para poder establecer e interpretar adecuadamente los indicadores y, de este modo, medir exactamente cada objetivo establecido. Luego se podrán comunicar los resultados obtenidos a todos los niveles que forman parte de la organización para mejorar la gestión.

- Incluir el tema de la inserción laboral de personas discapacitadas en el Código de ética de cada empresa como parte del compromiso y el respeto a la diversidad y por la igualdad de trato y ausencia de todo tipo de discriminación.
- Concientización interna sobre el tema de la inclusión y la diversidad. Los empresarios en principio y luego la totalidad de los empleados de la firma, deberían participar activamente en cursos de sensibilización y concientización. La finalidad es lograr que los empresarios tomen la iniciativa para incorporar a las personas discapacitadas, considerando el verdadero potencial y talento que las mismas podrían aportar a sus empresas, la buena adaptación al grupo de trabajo y su compromiso y asistencia al trabajo, evitando de este modo todo tipo de discriminación, prejuicios y desconocimiento, asegurando la igualdad de oportunidades para todos los miembros de la sociedad. Las personas con discapacidad mejoran la cultura empresarial, ya que las mismas incentivan y pueden servir de ejemplo al resto del personal para realizar su

trabajo. Adicionalmente podrían reanimar el espíritu de superación y cooperación con el resto de los compañeros, ayudar a mejorar la performance de sus compañeros y fortalecer la tolerancia hacia los demás, aprendiendo y respetando mutuamente sus diferencias y reafirmando la igualdad de todos. “Las personas con discapacidad pueden aportar conocimiento, experiencia y voluntad de superación, tres activos de los que ninguna empresa con vocación de liderazgo puede prescindir”.¹²³

- Las personas que integran el área de recursos humanos y las encargadas de realizar las entrevistas personales, deberían estar interiorizadas en el tema a través de cursos de formación y capacitación adecuados. Es conveniente que una persona perteneciente al área de recursos humanos debidamente capacitada o perteneciente a una Organización No Gubernamental dedicada al tema en cuestión, pueda realizar un seguimiento en el puesto de trabajo, para así lograr una exitosa inserción.
- Al momento de publicar ofertas de empleo y de recepcionar candidaturas, las empresas deben brindarle especial atención a la diversidad, asegurando el principio de igualdad de oportunidades para todos los miembros de la sociedad. Consecuentemente, las pruebas de selección deberán basarse en las verdaderas aptitudes y actitudes para ocupar un puesto de trabajo a la hora de buscar perfiles profesionales, mediante evaluaciones en el proceso de selección por profesionales capacitados para tal fin. Se deben adaptar las pruebas de aptitud a las necesidades específicas de los candidatos con discapacidad, es decir, sería necesario contar con instrumentos de reclutamiento y evaluación adaptados para cada tipo de discapacidad. Las pruebas médicas previas a la contratación se deben realizar solamente para garantizar que las personas con

¹²³ Folletín Adecco: Memo Legal/Resolución 343/2010

discapacidad puedan ejecutar su función, evitando de este modo todo tipo de discriminación.

- Para facilitar la inserción laboral y lograr que la misma sea eficiente, sería adecuado que participen organizaciones especializadas en el tipo de discapacidad del postulante. La participación y el apoyo de las ONGs son fundamentales para poder lograr una satisfactoria y plena incorporación laboral de las personas con capacidades diferentes. De hecho, esas organizaciones deben intervenir activamente en el proceso de reclutamiento para evitar todo tipo de discriminación y deben capacitarlas y formarlas para que consigan puestos de trabajos acordes a sus perfiles. Esto las ayudará a dignificar sus vidas, ya que si recibieran una pensión por discapacidad no podrían desplegar sus virtudes y demostrar sus capacidades en un puesto de trabajo y sentirse útil y plenamente activas en la sociedad.
- Establecer nuevas formas de trabajo para apoyar la incorporación laboral de jóvenes profesionales con discapacidad, haciendo que los empleados compartan sus conocimientos con la posible reducción de costos por cursos de entrenamiento y capacitación, y al mismo tiempo, aumentar el desempeño de los trabajadores¹²⁴.
- Tener en cuenta a los proveedores para realizar estrategias conjuntas con ellos, por ejemplo, para fomentar la inserción laboral de personas con discapacidad. Sería conveniente que las empresas compren a los proveedores que respeten y den prioridad a este tema como un indicador fundamental a tener en cuenta en su gestión de responsabilidad social empresarial. Además, podrían incorporar a su lista de proveedores a aquellos emprendimientos llevados a cabo por un grupo vulnerable como lo es la discapacidad, teniendo en cuenta nuevos criterios de selección de los mismos como el desarrollo social y la inclusión

¹²⁴El ABC de la Responsabilidad Social Empresarial en Chile y en el Mundo. Acción empresarial. Chile, diciembre 2003. Disponible en: <http://www.accionrse.cl/uploads/files/ABC.Pm.pdf>

económica, y no solamente las clásicas variables referidas a calidad, precio y tiempo de entrega. Para poder dar impulso a esta política de negocios, sería adecuado que las empresas capaciten a los integrantes del área de compras en el tema de “compras inclusivas”. Generalmente las grandes empresas, por su poder de compra frente a los proveedores, son las que tienen más posibilidades de implementar esta propuesta. Sin embargo, también lo pueden implementar las pequeñas y medianas empresas. En este caso, sería conveniente que reciban estímulos de parte del Estado.

- Las grandes empresas pueden incentivar esas compras otorgándoles algún tipo de financiamiento a las empresas integradas por personas discapacitadas para que puedan comprar los insumos necesarios para entregarles la mercadería en el tiempo adecuado y también deberían aprovechar su poder de negociación frente a los proveedores para colaborar con aquellas empresas en la negociación con los mismos. También las empresas podrían ayudar a empresas promovidas por discapacitados otorgándoles un espacio, dentro de sus instalaciones, para que puedan hacer publicidad de sus productos o servicios. También podrían realizar alianzas estratégicas con sus empresas de logística para hacerse cargo del costo de envío y no trasladarlo a la empresa promovida por discapacitados, o poner a disposición sus elementos de logística coordinando el tiempo de uso de los mismos.
- Las empresas deberían tratar el tema de la incorporación laboral de jóvenes profesionales con discapacidad teniendo en cuenta diferentes factores; como su ubicación geográfica, ya que muchas personas con discapacidad presentan dificultades para movilizarse; la actividad que lleva a cabo la empresa; el tamaño de la empresa; las expectativas de sus grupos de interés y otras cuestiones contextuales.

- Difundir la iniciativa de Frankental¹²⁵ con respecto al hecho de que las empresas deberían otorgar incentivos a los altos ejecutivos y a todos sus empleados para que se esfuercen por lograr una adecuada actuación social, obteniendo de este modo excelentes resultados no sólo económicos sino también en sus indicadores sociales, (en ellos se incluye la cuestión de la diversidad) los cuales se informarán en sus respectivos balances sociales.
- Incorporar explícitamente “la igualdad de trato y la no discriminación” en todas las etapas del proceso de inserción laboral, ya sea en la búsqueda, selección, contratación o seguimiento en el puesto de trabajo, incluso en cuanto a las oportunidades de carrera dentro la empresa. Extender esta consigna, cuando las empresas deleguen algunas de aquéllas tareas a consultoras en recursos humanos, aclarando su compromiso por la diversidad e igualdad de todos en los procesos de reclutamiento.
- Establecer claramente mecanismos de detección y denuncias de situaciones de discriminación, considerando que dichos mecanismos deben ser accesibles para los empleados con discapacidad.
- Realizar las adaptaciones técnicas previas necesarias para incluir a personas con discapacidad, en el caso de la discapacidad visual, deberán adquirir un programa especial de computación como el Jaws, el cual es un programa de origen europeo adaptado para tal fin.
- Cumplir con los criterios establecidos por la *Web Accessibility Initiative* (WAI)¹²⁶ para obtener la certificación de

¹²⁵Frankental, P., “Corporate social responsibility – a PR

invention?. Corporate Communications: An International Journal, Vol. 6, Nº 1, 2001.

¹²⁶La accesibilidad Web significa que personas con algún tipo de discapacidad van a poder hacer uso de la Web. En concreto, al hablar de accesibilidad Web se está haciendo referencia a un diseño Web que va a permitir que estas personas puedan percibir, entender, navegar e interactuar con la Web, aportando a su vez contenidos.

accesibilidad pero fundamentalmente para poder darle la posibilidad de tener acceso a las tecnologías de información y comunicación para desarrollar sus tareas de manera independiente y no peligrar la igualdad de acceso y oportunidades de las personas con discapacidad.

- Lograr accesibilidad física como la colocación de rampas y auto elevadores, especialmente para las personas con discapacidad motora.
- Presupuestar tiempo y recursos para llevar adelante una gestión de responsabilidad social. Con relación al tema que nos ocupa, es aconsejable realizar un presupuesto de las erogaciones adicionales en las que debería incurrir el empleador para lograr una medición objetiva de los costos evitando subjetividades y prejuicios. Tal vez las erogaciones para lograr accesibilidad física o adaptaciones técnicas no sean tan significativas.
- En el caso de que algún empleado presente algún tipo de discapacidad sobrevenida, ya sea por accidentes laborales o algún otro tipo de eventualidad, la empresa debería agotar todos sus esfuerzos para lograr la readaptación profesional y para poder realizar los ajustes necesarios para el puesto, o bien cambiar a la persona a un puesto apto de igual categoría que el anterior con el fin de evitar conflictos psicológicos. Para ello es necesario un equipo de trabajo, generalmente constituido por profesionales pertenecientes a instituciones especializadas en el tipo de discapacidad sobrevenida, de manera que se encargue de la readaptación profesional del empleado. Luego sería necesario el seguimiento, durante un tiempo, en el puesto de trabajo para apoyar la inserción laboral con algún tipo de capacidad diferente.
- El balance social debería ser accesible para las personas con diferentes tipos de discapacidad, por ejemplo para quienes tienen discapacidad visual. La colaboración de profesionales en sistemas puede aportar formatos adecuados que permitan una comunicación efectiva.

- El Balance social, como instrumento que permite comunicar la contribución de las organizaciones con el objetivo del desarrollo sostenible, surge como un medio eficaz para brindar información sobre la responsabilidad social de la empresa. Para el tema de nuestro análisis, el balance social permitiría a los distintos grupos de interés un rápido *feedback* sobre la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad pudiendo comparar las respuestas de las distintas empresas y también, a través de la comparación entre los distintos balances sociales de una misma organización, conocer la evolución de la conducta empresaria sobre el tema a través de los años. A su vez, las empresas que comuniquen las acciones tendientes a incluir laboralmente a personas con discapacidad estimulan a las empresas homólogas o empresas competidoras para que repliquen esta actitud de RSE y así se fomente el tema de la inclusión laboral de estos grupos sociales. Las empresas que publican Balances sociales o Reportes de sustentabilidad, deberían tratar el tema más detalladamente y elaborar indicadores específicos sobre la empleabilidad de personas con discapacidades. Se podrían incluir indicadores sobre el porcentaje de compras realizadas a emprendimientos promovidos por discapacitados y cantidad de horas de capacitación en temas de concientización y sensibilización referidos a la discapacidad.
- Responsabilizar a un sector específico de la empresa para atender a las demandas sociales, ambientales y económicas emergentes con la finalidad de lograr una adecuada distribución de este trabajo y mejorar la rendición de cuentas. Las empresas con mayor presupuesto podrán incorporar un departamento exclusivo de responsabilidad social empresaria para concretizar y efectivizar las acciones de RSE y, al mismo tiempo, minimizar costos de coordinación. De este modo, se podrá coordinar, de una mejor manera, lo referido a la comunicación de la diversidad.

- Las empresas argentinas en el marco de la RSE que decidan implementar políticas referidas a la incorporación de jóvenes profesionales con discapacidad, podrían adaptar los procesos de concientización, sensibilización e inserción laboral que se llevan a cabo en países desarrollados. De este modo, se estaría llevando a cabo un proceso de benchmarking funcional, el cual debe estar avalado por el *management* de la firma. Durante esta etapa, no se debe descuidar la rentabilidad, los costos, el valor agregado y el tiempo demandante.
- Difundir con eficacia las vacantes de puestos de trabajo disponibles para personas con capacidades diferentes. Emplear también las redes sociales para la difusión.
- Verificar la cobertura de las vacantes de dichos puestos.
- Promover e incentivar en las empresas la contratación de personas con discapacidad con atractivas exenciones impositivas o de otra índole, como por ejemplo: otorgarles subsidios para que realicen las pequeñas obras que requieren el libre desplazamiento de esas personas o para adecuarles sus puestos de trabajo.
- Difundir exenciones impositivas, subsidios y otros estímulos incluyéndolos en cursos de formación para empresarios y profesionales en Ciencias Económicas. Esta medida ayudaría a superar los “prejuicios” de algunos empleadores sobre los “costos adicionales” de contratar a personas con capacidades diferentes.
- El apoyo de la familia es fundamental para todo ser humano en cualquier etapa de su vida, más aún para las personas que presentan algún tipo de discapacidad. El Estado puede tener a su cargo la realización de talleres que colaboren con los grupos familiares que viven en el seno de sus familias esta realidad.
- Divulgar por diferentes medios de comunicación el proyecto para incluir laboralmente a personas con discapacidad visual a

través del Centro Universitario Rosario Inclusiva (CURI) y del Movimiento de Unidad de Ciegos y Ambliopes de Rosario.

- Realizar y publicar fehacientemente estadísticas sobre inclusiones de jóvenes profesionales con discapacidad para estimular el compromiso tanto empresarial como estatal en lo referente a este tema.
- Promover a través de las instituciones de la sociedad civil, en particular a través de la Iglesia, por su misión estrechamente vinculada al bien común, la concientización de los miembros de la sociedad (poniendo énfasis en los empleadores) para incentivar la igualdad de oportunidades de las personas con capacidades diferentes.
- Crear y proponer la utilización de un índice de sustentabilidad en la Bolsa de Valores de nuestro país semejante al índice FTSE4GOOD/ISS11 (Índice de Buen Gobierno Corporativo) de las Bolsas de Valores europeas, al S&P/TSX 60 de la Bolsa de Valores de Toronto, al índice *Dow Jones Sustainability Index* de la Bolsa de Nueva York, al ISE BM & Bovespa de la Bolsa de Sao Paulo, o al ISE BMV de la Bolsa de México, entre otros, de modo de contribuir al beneficio de las empresas que se esfuerzan por ser socialmente responsables y operan en Argentina. Extender y aplicar este nuevo índice para todas las empresas, incluidas las que no cotizan en bolsa de valores, para orientar no solamente la toma de decisiones de los inversores socialmente responsables sino también de los demás grupos de interés, de los consumidores y dentro de la propia empresa. El Estado debería hacerse cargo, a través de un organismo creado para tal fin, del seguimiento y control de este nuevo índice para garantizar la actualización y credibilidad del mismo.

6.2 Diseño de sub-indicadores referidos a la diversidad e igualdad de oportunidades.

Bajo el enfoque de la empresa socialmente responsable que define un objetivo más amplio que la empresa tradicional proponiéndose contribuir al desarrollo sostenible, la dirección corporativa encuentra en

los *drivers* de la responsabilidad social un importante elemento para mejorar la toma de decisiones y crear valor compartido con sus grupos de interés. El marco conceptual del desarrollo sostenible y la responsabilidad social empresarial al abarcar diferentes disciplinas y comprender una pluralidad de sujetos se caracterizan por su complejidad y pluralidad. En consecuencia, son numerosos los principales *drivers* de la responsabilidad social corporativa reconocidos por importantes estudios académicos tales como: Diálogo, transparencia y gobierno corporativo, Calidad de empleo, Condiciones de trabajo y gestión responsable de recursos humanos, Conciliación, Igualdad de oportunidades, Diversidad, Formación continua, Beneficios sociales, etc. entre los que destacamos el *driver* referido a Integración laboral de discapacitados.

En el marco normativo internacional, el Marco de la *Global Reporting Initiative* (GRI) se ha convertido en el estándar generalmente aceptado por las organizaciones. Dicho marco se orienta a lograr una exteriorización de la contribución de las organizaciones al desarrollo sostenible de modo uniforme. La Guía GRI, que forma parte de dicho marco, comprende principios para definir el contenido y la calidad del informe y también una serie de indicadores que reflejan los impactos materiales en los tres aspectos de la sostenibilidad: social, económico y ambiental. Los impactos materiales se refieren a las repercusiones o consecuencias significativas de la organización en sus grupos de interés o de aquellos sobre los objetivos de la organización.

La última versión de la guía GRI expone indicadores del desempeño social de manera general, no focalizando en aspectos puntuales de los temas que se incluyen en la diversidad e igualdad de oportunidades como es la integración laboral de jóvenes profesionales con discapacidad. Debido a ello, nos pareció adecuado desarrollar indicadores específicos referidos a tal problemática, proponiendo que las empresas tomen conciencia, se comprometan y los incluyan en la exposición y posterior publicación de sus balances sociales para demostrar su compromiso con la discapacidad y, por consiguiente, con la comunidad, mejorando su imagen y reputación y diferenciándose del

resto de las empresas para generar una ventaja competitiva a largo plazo.

La Guía GRI, en su última versión GRI G4, incluye 91 indicadores con sus directrices correspondientes. En la Categoría desempeño social describe 48 indicadores referidos a las siguientes cuatro subcategorías: Prácticas laborales y trabajo digno, Derechos humanos, Sociedad y Responsabilidad sobre productos. En la subcategoría “Prácticas laborales y trabajo digno” expone 16 indicadores entre los que destacamos el indicador G4-LA12 “DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES” que requiere información sobre la composición de los órganos de gobierno y el porcentaje de empleados considerando –entre otros- los grupos minoritarios y otros indicadores de diversidad. El importante avance que este indicador representa para la toma de decisiones y para la rendición de cuentas de las empresas socialmente responsables estimamos que puede mejorarse, cabe aquí retomar la característica de mejora continua que identifica a una gestión sostenible.

A partir del protocolo de indicadores de la *Global Reporting Initiative* (GRI) referido a prácticas laborales y trabajo digno sobre la diversidad e igualdad de oportunidades, propondremos sub-indicadores referidos al trabajo de personas con discapacidad, ya sea congénita o sobrevenida durante su trabajo, con la finalidad de lograr una comunicación más efectiva sobre la actitud de la empresa respecto a las personas con capacidades diferentes. Con la finalidad de lograr homogeneidad en la exposición hemos mantenido el formato de la Guía GRI y sus respectivos protocolos de indicadores.

El encuadre de los sub-indicadores que elaboramos corresponde a la DIMENSIÓN SOCIAL, aspecto: Diversidad e igualdad de oportunidades. Codificamos con las siglas LA 12.1 para mantener la correlatividad de los indicadores del Modelo GRI:

LA 12.1 Porcentaje de empleados que presentan algún tipo de discapacidad, ya sea congénita o sobrevenida, desglosados según cuenten con formación profesional universitaria y según rango etario.

LA 12.2 Programas de inclusión, formación y educación destinados a personas con discapacidad y sus grupos familiares, así como a los empleados de la organización que no presenten discapacidad.

LA 12.3 Porcentaje de jóvenes profesionales con discapacidad que han logrado una promoción en sus empleos o que ocupan puestos jerárquicos.

LA 12.4 Tasas de absentismo y de días perdidos de los empleados con discapacidad en relación con los trabajadores sin discapacidad y cantidad de accidentes laborales ocurridos.

LA 12.5 Beneficios sociales especiales destinados a empleados que presenten alguna discapacidad, que no se ofrecen a los demás empleados.

LA 12.6 Relación entre el salario base de personas discapacitadas con respecto al resto de los empleados, desglosados por categoría profesional.

LA 12.7 Obras de infraestructura necesarias para el correcto desplazamiento de personas con discapacidad.

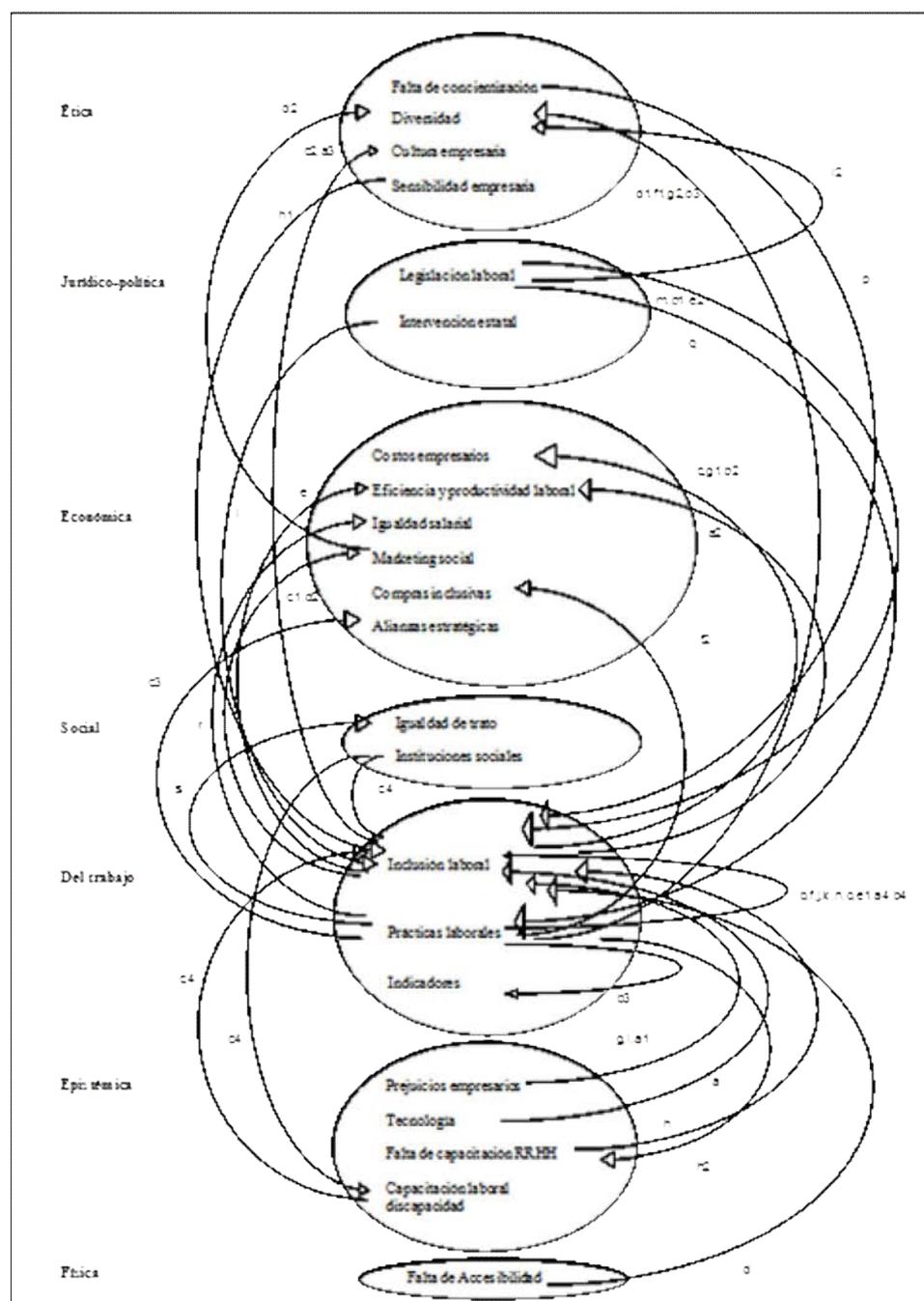
LA 12.8 Compras a proveedores socialmente responsables y/o a empresas promovidas por jóvenes profesionales con discapacidad.

LA 12.9 Programas de capacitación y formación sobre compras inclusivas, destinados a empleados del área de compras dentro de la empresa.

LA 12.10 Alianzas estratégicas con empresas promovidas por personas discapacitadas.

LA 12.11 Alianzas estratégicas con organizaciones de la sociedad civil, con el gobierno, con universidades y con diferentes instituciones del ámbito público y privado.

Sintetizamos las diversas relaciones emergentes de nuestro análisis multimodal en un gráfico integrador:



7. Apreciaciones finales.

Las personas con capacidades diferentes requieren una actitud solidaria e inclusiva de su entorno. Si bien destacamos la implicación de todos los agentes sociales que interactúan, tanto públicos como privados y el imprescindible rol que cumplen las organizaciones no gubernamentales para poner en práctica la inserción laboral de jóvenes profesionales con discapacidad y también la participación del Estado para sancionar leyes que colaboren con esa puesta en práctica, nuestra propuesta pone énfasis en las empresas por considerarlas instituciones sociales con alta incidencia sobre el entorno en el que operan e interactúan. La adopción por parte de estas organizaciones de una gestión sostenible en el marco de la responsabilidad social empresarial cobra gran importancia en el contexto actual en el que la transparencia, la igualdad de trato, el respeto a la diversidad, la ausencia de discriminación, la inclusión y el respeto de los derechos humanos son demandas cada vez más urgentes aunque pendientes de respuestas integrales.

8. Referencias bibliográficas.

-Azua S. La Responsabilidad Social, Corporativa como refuerzo de la estrategia y la competitividad empresarial. Revista Escuela de Administración de Negocios 2007; pp. 73-75. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20611495007>. Consultado el 29 de julio de 2013

-Casiello, Francisco, Pensamiento Sistémico Multimodal: Bases Teóricas y Aplicaciones, Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario, Rosario, 2005.

-Castrillón López LA, Alzate Liévano GM. Humanismo, Universidad y Empresa: La RSE desde la perspectiva ética. Revista Ciencias Estratégicas 2012; vol. 20 pp.171-184. Disponible en:<http://www.redalyc.org/redalyc-seam/articulo.oa?id=151325816013>. Consultado el 26 de julio de 2013

-Compendio de Doctrina social de la Iglesia, Librería Editrice Vaticana, Año 2005, Capítulo tercero, III, B, c

-Cruces, José Miguel. “Etapas del discurso ambiental en el tema del desarrollo”. Espacios, Volumen 18, 1997, citado en Trujillo Dávila MA, Trujillo Dávila M, Guzmán Vásquez A. Responsabilidad social empresarial y global reporting initiative. Universidad & Empresa 2006; vol.5 pp. 351-369. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217476015>. Consultado el 17 de mayo de 2013.

-El ABC de la Responsabilidad Social Empresarial en Chile y en el Mundo. Acción empresarial. Chile, diciembre 2003. Disponible en: <http://www.accionrse.cl/uploads/files/ABC.Pm.pdf>

-Frankental, P., “Corporate social responsibility – a PR invention?. Corporate Communications: An International Journal, Vol. 6, N° 1, 2001.

-Friedman, Milton, The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, The New York Times Magazine, September 13, 1970.

-Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad. GRI G4, Part Two, Sección 6: pág. 254

-<https://www.globalreporting.org/languages/spanish/Pages/Memorias-de-Sostenibilidad.aspx>. Disponible octubre 2012.

-Kaplan Robert S.-Norton David P. Cuadro de Mando Integral (TheBalancedScorecard). La medición y la gestión en la era de la información. Gestión 2000-1999. Cap. I, pp. 14-33

-Lara L. El cuadro de mando integral y la gestión de información. (Spanish). Ciencias De La Información [serial on the Internet]. (2004, Aug), [cited October 2, 2013]; 35(2): 33-47. Available from: Academic Search Complete.

-Lena Strandberg, La medición y la comunicación de la RSE: indicadores y normas. Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. N°9. IESE. *Business School*. Universidad de Navarra. Diciembre de 2010. Disponible en: http://www.iese.edu/en/files/Cuaderno%20No%209_tcm4-57352.pdf

-Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Comisión de las comunidades europeas. Bruselas, 18/07/2001. COM. (2001) 366 final.

-Montuschi, Luisa. Desarrollos recientes en los instrumentos para integrar la RSE a las operatorias de las empresas. -1a ed.- Buenos Aires: Universidad del CEMA, 2010.

-Morillo M. M. Indicadores No Financieros de la Contabilidad de Gestión: Herramienta del Control Estratégico. Actualidad Contable Faces 2004, vol.7, pp.70-84. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700807>. Fecha de consulta: 22 de abril de 2013.

-Navarro Espigares JL, González López JM. Responsabilidad social corporativa y crecimiento económico. Estudios de Economía Aplicada 2006, vol.24, pp.723-749. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30113180017>. Fecha de consulta: 10 de octubre de 2013

-Palencia Manuel-LeflerOrs. “Comunicación corporativa: Memoria Anual versus Balance Social” Zer, Volúmen 13, Número 24, 2008 pp. 363-384

-Toro D. El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica. Intangible Capital 2006; vol.2 pp.338-358. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54920402>. Consultado el 29 de julio de 2013.

-Trujillo Dávila MA, Trujillo Dávila M, Guzmán Vásquez A. Responsabilidad social empresarial y global reporting initiative. Universidad & Empresa 2006; vol.5 pp. 351-369. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217476015>. Consultado el 17 de mayo de 2013.

-Trujillo, María Andrea. “Responsabilidad ambiental como estrategia para la perdurabilidad empresarial”. Revista Universidad & Empresa. Número 10. Facultad de Administración. Universidad del Rosario, 2006.

UNA NUEVA MENESTEROSIDAD PARA HABITAR LA ENSEÑANZA DE LA FILOSOFÍA

Revaz, María del Huerto¹²⁷

**Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Centro Regional de Pergamino
Universidad Católica Argentina**

Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

A lo largo de mis años de ejercicio de la docencia no ha dejado de convocarme la cuestión de la enseñanza de la Filosofía. Una cuestión tensada por dos alternativas en apariencia excluyentes: la enseñanza de un repertorio más o menos estable de ideas filosóficas ancladas en “otra” historia o la enseñanza del filosofar como actividad teórico práctica destinada a la permanente inquietud de las preguntas. ¿Qué provocaciones plantea esta cuestión al momento de enseñar Filosofía? Este trabajo pretende generar un espacio de reflexión al respecto. Cabe señalar que es posible resolver la tensión referida a partir de una lógica que promueva y refuerce el antagonismo entre los polos. Esta contribución se ubica en otra dirección; intenta explorar una relación diferente y sostener que entre los polos mencionados se extiende un *continuo*. Continuo que constituye el verdadero problema al momento de decidir el curso de nuestra enseñanza de la Filosofía.

Palabras clave: Orden explicador. Orden emancipador. Clase experiencia. Clase verdad.

¹²⁷huertorevaz@celpinf.com.ar

Se me ocurrió pensar entonces que no era la primera vez en mi vida que me daban un mapa en el que no aparecían muchas cosas que tenía ante mis ojos.
(Schumacher)

Introducción

A lo largo de mis años de ejercicio de la docencia no ha dejado de convocarme la cuestión de la enseñanza de la Filosofía. Una cuestión que en cada caso se ha presentado como tensada por dos alternativas aparentemente excluyentes: la enseñanza de un repertorio más o menos estable de ideas filosóficas ancladas en “otra” historia y asentadas en la seguridad de las respuestas o la enseñanza del filosofar como actividad teórico práctica (Kohan, 1996), destinada a la permanente inquietud de las preguntas. Entiendo que en esta alternativa concurren antiguas tensiones tanto en lo que respecta a la educación como en lo propio de la Filosofía. En el primer dominio, la tensión podría presentarse bajo la forma de una opción entre el orden explicador y el orden emancipador (Rancière, 2003). En el campo de la Filosofía la tensión puede asumir la forma de una oposición entre clase verdad y clase experiencia o entre Filosofía para un claustro o Filosofía para la vida, que encuentro en cierto sentido enraizada en el pensamiento socrático mismo.

¿Qué provocaciones plantea hoy esta cuestión al momento de enseñar Filosofía? La presente contribución pretende generar un espacio de reflexión al respecto abordando las dificultades que surgen al momento de compatibilizar las oposiciones planteadas. En este sentido, caracterizaré en primer lugar los polos implicados en cada caso a fin de determinar, en segundo término, el tipo de relación que los vincula. En efecto, es mi intención explorar – a partir de algunas categorías y principios – una relación que no se agote en la lógica excluyente y provea un modelo de racionalidad dispuesto a disolver las disyunciones comunicantes y pasar de una distancia ingenua entre los polos a una distancia crítica. La propuesta supone un posicionamiento que, más allá de las respuestas académicas, se instala en el campo incierto de las construcciones personales.

Cuando hablamos de Filosofía y específicamente de Filosofía de la Educación se abre ante nosotros una larga historia de convicciones y decisiones encontradas. La búsqueda de algunas propiedades atribuibles a la comprensión de este concepto supone un posicionamiento que excede la respuesta académica para instalarse en el campo incierto de las construcciones personales. En este sentido entendemos que la actividad filosófica sobre la educación supone el ejercicio sistemático y conciente:

- ✓ del diálogo argumentativo (Agratti, 2000),
- ✓ del sondeo riguroso de las ideas, valores y creencias que subyacen y se siguen de las prácticas educacionales,
- ✓ del pensamiento crítico que permite desnaturalizar supuestos, prescripciones, prácticas,
- ✓ de la función “liberadora que hace posible no sólo identificar el tipo de sujeto que la educación actual contribuye a conformar sino también un espacio de posibilidades para pensar otra educación que contribuya a constituir otros sujetos”¹²⁸

Por otro lado, el propósito que perseguimos con este trabajo nos conduce a esclarecer la idea de educación de la que partimos. La complejidad de esta idea, debida no sólo a las tensiones que en ella se evidencian y a los actores que involucra sino además a todos los sedimentos de la cultura que lleva en sí misma, reclama, a gusto o a la fuerza, la conjunción de dimensiones diferentes. Cuando se habla de educación podemos referirnos a: un campo de prácticas sociales, una determinada función social, un discurso que traduce una visión del mundo, una profesionalización, un conjunto de procesos, situaciones y prácticas, o bien un objeto de investigación. En este trabajo abordaremos la educación en el sentido del conjunto de acciones y reacciones que constituyen la “situación de educación”. Situación que

¹²⁸Kohan W., “Filosofía de la Educación. Algunas perspectivas actuales” en *Rev. Aula*, Universidad de Salamanca, n°28 ,1996, p.151

articula los registros del espacio y el tiempo de los actores, la historia, lo vivido, el movimiento y que reclama para su comprensión una determinada actitud. Se trata de una actitud capaz de detectar las partes que operan en la situación, poner en cuestión su sentido y las relaciones entre ellas, la importancia de su lugar, de su presencia y contingencia. Es una actitud que opera en un doble movimiento: en primer lugar esclarece la opacidad inherente al objeto de estudio y a sus relaciones, y en segundo lugar, exhibe la opacidad que resulta de nuestro acercamiento limitado al conocimiento de la situación (Ardoino – Mialaret, 1993).

En el marco de las consideraciones precedentes caracterizaré en primer lugar, como he indicado en la introducción, los polos tradicionalmente contrapuestos y sus proyecciones en la situación educativa. Esta caracterización me permitirá analizar, en segundo lugar, las posibles relaciones entre los polos a fin de introducir una mirada nueva al respecto.

1. La tensión entre clase verdad y clase experiencia

La tensión entre clase verdad y clase experiencia constituye, de alguna manera, la síntesis de las restantes oposiciones. Cuando hablamos de una clase verdad nos referimos a una práctica de enseñanza que coloca el saber como una verdad incuestionable que ya no encierra problemas, no admite otros sentidos posibles - entre los que sin duda encontraríamos el sentido de la vida o la dimensión existencial (Larrosa, 2003). Se trata de una clase en la que las verdades se hallan a disposición de un docente que instruye para elevar a un alumno que es depositario pasivo de un conjunto de respuestas dadas, ya identificadas e interpretadas.

La clase verdad se encuentra arraigada, por un lado, en un modelo de racionalidad instrumental y, por otro, en lo que Rancière ha dado en llamar el orden explicador. El modelo de racionalidad instrumental escinde y operacionaliza a los actores de la práctica educativa convirtiéndolos en instancias formales y acríticas despojadas de todo marco de referencia psicológico, social y cultural y al servicio de una

estructura societal de mercancía. En este marco las relaciones interpersonales que caracterizan una práctica educativa se enajenan y se transforman en una relación entre cosas, alimentando la sensación de amenaza mutua.

El “orden explicador”, tal como ha sido caracterizado por Rancière, instala una asimetría insalvable en la práctica educativa. Lo que dice es que existe una inteligencia inferior y una inteligencia superior. La primera corresponde al alumno que se limita a repetir mecánicamente las respuestas enseñadas y a interpretarlas de acuerdo con los códigos establecidos. Es una inteligencia anestesiada, capaz de memorizar multitud de saberes inertes. La segunda corresponde al maestro que transmite sus conocimientos adaptándolos a la psicología del alumno porque se le hace patente la distancia entre su saber y la ignorancia de los ignorantes. Un maestro preocupado por evaluar el nivel de comprensión de sus alumnos, por encontrar nuevos modos de explicación, rigurosos y a la vez atractivos, que reproducirán al infinito el principio del atontamiento. El pequeño explicado empleará su inteligencia en comprender que no comprende si no se le explica.

Por otro lado, la clase experiencia refiere a una práctica de la enseñanza que mantiene vivo el juego de las preguntas no como metodología vacía, sino como ejercicio que se desvela por dar vida a un cuerpo de saberes que en sí mismo no la tiene. Se trata de una clase atenta y abierta a los diversos sentidos que posee el proceso educativo en y para la existencia de los sujetos que lo encarnan. Se desarrolla en el transcurso de un diálogo que pretende desocultar el fondo personal que teje las relaciones educativas. (Barcena, 2005).

La clase experiencia se funda en un modelo de racionalidad crítica y, al mismo tiempo, en lo que Rancière denomina el orden emancipador. El modelo de racionalidad crítica rechaza en todo momento la confusión entre el orden natural y el orden cultural. Intenta exhibir la génesis histórico-social de las prácticas culturales desenmascarando lo que de irracional y contingente habita en ellas. No se trata sólo de denunciar las patologías presentes, de exponer la precariedad de la razón, sino además de instaurar un espacio de libertad sensible a las carencias, inquietudes y expectativas de los actores comprometidos en las

prácticas educacionales. Un espacio que nos permita pensar en otros sujetos y otra educación.

El orden emancipador, según Rancière, constituye otra vía de enseñanza: la vía de la libertad y de la confianza en la capacidad intelectual de todo ser humano. En este caso el acto de enseñar no se sustenta en la oposición entre una inteligencia superior y otra inferior, entre la ciencia y la ignorancia, sino en la igualdad de las inteligencias. Se emancipa al alumno si se le obliga a usar su propia inteligencia. (Para ello) es necesario y suficiente con estar uno mismo emancipado, es decir, con ser consciente del verdadero poder del espíritu humano. Podemos completar y, en algunos casos, encauzar las afirmaciones de Rancière a partir de la interpretación que le otorga a la emancipación la Escuela de Frankfurt y de la función de resistencia y emancipación atribuida por W. Kohan a la Filosofía de la Educación. Al decir de Adorno, una educación para la emancipación está destinada a la autorreflexión crítica, es una “educación para la experiencia”, que permite sacar a la luz los mecanismos de dominación de unos seres humanos por otros . Por su parte Walter Kohan destaca que la verdadera función de un filósofo en la educación consiste en tomar conciencia del tipo de sujetos que conformamos a partir de nuestras prácticas docentes y generar espacios de liberación de las fuerzas que los sujetan y nos sujetan como condición de nuevas formas de educación`.

2. La cuestión de la relación

Una vez caracterizados los polos de la oposición me detendré en la consideración del tipo de relación que los vincula. Cabe señalar, en principio, que es posible - y en tal caso también en cierto modo educativo – resolver la tensión a partir de una lógica que promueva y refuerce el antagonismo y la contradicción entre los polos. A mi juicio este enquistamiento en la oposición resulta una lectura insuficiente ya que desconoce:

- en lo que respecta a la verdad:
 - que no toda verdad es constitutivamente violenta; sino sólo aquella que oculta al hombre concreto

- que los conceptos y modos de proceder encarnados en estas “verdades inertes” han abandonado ya los lugares de trabajo de los “especialistas” para pasar a formar parte de la dinámica de la sociedad (Elias, p.16) No constituyen un orden autónomo

• en lo que respecta a la experiencia:

- que las experiencias, distanciadas de las verdades que las maduran permitiéndoles salir de la “infancia del discurso”, quedan atrapadas en las condiciones fácticas de los individuos, confinadas a las necesidades biológicas y los intereses prácticos

- que el intento de denunciar las patologías presentes puede caer en la tentación de mostrar, al decir del poeta, *cuán enfermo parece todo lo que nace*.

A pesar de que existen importantes diferencias entre los dos polos mencionados resultaría deplorable si el calor de la polémica tornara imposible que cada posición reconociera la luz que su oponente arroja sobre ella misma. En realidad más que el calor de la polémica, nos hallaríamos frente a una falacia de oposición protagonizada por interlocutores herméticos. Desde el fondo de las prácticas y de las valoraciones que ponen en juego los actores que las protagonizan en la situación educativa califico como un despropósito el enquistar la oposición entre *clase experiencia* y *clase verdad*. Por esta razón, mi propuesta se orienta en otra dirección, más cercana a las prácticas mencionadas. ¿Cómo es posible mantener inequívocamente separadas estas prácticas de enseñanza sin afectar la riqueza del acto educativo? La preponderancia o monopolio de una de ellas da cuenta de un modo específico de pensamiento que puede ser eficaz en el trato con los fenómenos físicos –aún con reservas-, pero que amputa o empobrece la vivencia de los fenómenos sociales y en particular de las situaciones educativas. Resulta por lo tanto necesario emanciparse de esta forma de pensar y de actuar en términos de disyunciones comunicantes; aún cuando seamos conscientes de que en este proceso de emancipación la actitud inicial puede ir lejos en la repulsa de las prácticas tradicionales.

Considero entonces que entre los dos polos se extiende un *continuo*, y este continuo constituye el verdadero problema. Una formulación inadecuada de la pregunta que nos invita a optar por una *clase experiencia* o una *clase verdad* puede ocultarlo. Con el propósito de elaborar una descripción coherente del continuo que define a la práctica educativa es conveniente en primer lugar distinguirlo de algunas opciones con las que podría confundirse, para luego indicar las propiedades que lo caracterizan. El continuo no puede identificarse con:

- ✓ un simple conglomerado de partes débilmente conjuntadas porque esto daría lugar a figuraciones cada vez más complicadas perdiendo el principio de economía del pensamiento y alterando el sentido del acto educativo.
- ✓ un intento de eliminación del conflicto porque significaría desconocer las complejas relaciones que se desarrollan e informan las prácticas educativas y con ello la naturaleza activa de la educación.
- ✓ un proceso de dominación unilateral porque implicaría negar que la escuela puede comportarse como un agente activo en la construcción de ideología.
- ✓ una construcción teórica refinada o sofisticada que sacrifica la profundidad del acto educativo para instalar reclamos inoperantes.
- ✓ una categoría de escasa precisión analítica que convierte todo intento precomprensivo y acrítico de conciliación en una actitud de supuesta apertura deseable.

El conjunto de estas apreciaciones nos coloca ante la necesidad de precisar la noción de continuo que hemos introducido. En esta dirección queremos indicar, en primer lugar, el *canon de racionalidad subyacente* para atender, en segundo término, la propuesta metodológica correspondiente. Hablamos de un modelo de racionalidad que se interesa no sólo por las formaciones racionales que

la componen sino en especial por su desarrollo y sus relaciones con los horizontes de sentido histórico y los contextos reales desde los cuales se generan. Una racionalidad holística cuya función consiste en mostrar lo que en los conceptos mismos constituye una exigencia de unión y encadenamiento que trasciende su autonomía relativa para ajustarse y respetar una comprensión más profunda de la realidad. Los opuestos quedan de esta forma constituidos desde los horizontes de sentido de la praxis vital cotidiana que los vincula y comunica implicándolos mutuamente. Esta racionalidad expresa y desenvuelve tanto el momento de la diferencia o de la distinción como el de la unidad o correlación.

Como he referido anteriormente la precisión analítica de la noción de continuo requiere también una propuesta metodológica acorde para no resultar inoperante. Considero que, esta propuesta, puede arraigarse en la *paradigmatología* de Giorgio Agamben. En tal caso podemos preguntar: ¿cuál es la función del uso de *paradigmas* en la enseñanza de la Filosofía? La respuesta a esta pregunta obliga a aclarar el significado atribuido por Agamben al término “paradigma” antes de proyectar su aplicación.

A modo de aproximación preliminar podemos decir que, habiendo desarrollado las contribuciones de Kuhn y de Foucault, Agamben considera “paradigma” a *un objeto singular que, valiendo para todos los otros de la misma clase, define la inteligibilidad del conjunto del que forma parte y, al mismo tiempo, constituye* (Agamben, 2009:24). Como interpretaría Foucault, el paradigma se comporta como una *metáfora*, i.e. como un caso singular que, aislado del contexto del que forma parte y exhibiendo su propia singularidad, vuelve inteligible un nuevo conjunto. La noción de paradigma, según Agamben, supone por un lado la “epistemología del ejemplo” y por otro la “lógica analógica”.

En efecto la noción de paradigma remite al acto complejo de “dar un ejemplo” porque, *el término que oficia de paradigma, siendo desactivado de su uso normal será desplazado a otro ámbito a fin de reunir enunciados y prácticas en un nuevo conjunto inteligible y en un nuevo contexto problemático.* (Ibídem, p.25 y 26). Por otro lado, la lógica analógica sustituye a la lógica dicotómica entre lo general y lo

particular ya que el caso paradigmático es a la vez ejemplar y singular. *Interviene en las dicotomías lógicas no para componerlas en una síntesis superior, sino para transformarlas en un campo de fuerzas recorrido por tensiones polares que pierden su identidad sustancial.* (Ibídem, p.27) El ejemplo o el paradigma, permaneciendo en lo singular, modela una forma que pervive más allá de su singularidad.

¿Cómo y en qué sentido es posible aplicar la paradigmología a la comprensión del continuo entre una clase verdad y una clase experiencia? La clase de Filosofía se desarrolla, a la vez, en un horizonte interpretativo y narrativo, es decir que implica la atención a las ideas filosóficas documentadas en la historia pero tomadas como paradigmas. Esto significa que dichas ideas no serán trabajadas como un dato o una sustancia hipostasiada; sino como una figura, metáfora o fuerza operante en la historia que, al situarse en el cruce de la diacronía y sincronía, vuelve inteligibles a la vez el pasado y el presente, lo acontecido, el devenir y la emergencia. En esta recurrencia a la historia, las ideas filosóficas pasadas dejan de ser inertes y violentas para convocarse en la inteligibilidad de nuestras experiencias presentes, de nuestra vida. De este modo, uno y otro polo: verdad y experiencia, en su singularidad, desaparecen en cuanto comienza “nuestra historia”. Las verdades entendidas como ejemplos o paradigmas son el reaseguro de inteligibilidad de las experiencias actuales, una invitación a comprender y reunir heterogeneidades, a descubrir las imbricaciones entre las singularidades y mostrarlas. Epifenómenos de la pluralidad en cada singularidad.

A modo de conclusión puedo afirmar que pensar en términos de continuo nos reclama una comprensión más amplia y real de la naturaleza de la enseñanza de la Filosofía. Aún a costa de que quede sólo como un principio regulativo de las prácticas educacionales, la noción de continuo nos acerca mejor a un genuino ejercicio de la crítica y la emancipación. Exhibe ante nosotros los supuestos sobre los que se asientan los polos contrapuestos y de esta manera nos obliga a tener conciencia de su incierta posición en las prácticas liberándonos de la presión que cada uno de ellos ejerce al momento de decidir el curso de nuestras acciones y de constituirnos como sujetos.

Cuando la enseñanza de la Filosofía asume la idea de continuo, la clase se torna capaz de pensar el mundo específicamente humano que existe detrás de la verdad. Una clase que se distancia tanto de las verdades recibidas como de la facticidad de las experiencias para encontrar en la experiencia la otra cara de la verdad. Conscientes de la dificultad de estas cuestiones y de la tentación inoperante que suele hallarse a la base de los intentos de conciliación, siempre nos queda la respetuosa advertencia de Homero: *¿Por qué prohibir al cantor que nos deleite cantando como él quiera?* (Odisea, Canto V)

Bibliografía

Adorno, T. W. (1998). *Educación para la emancipación. Conferencias y conversaciones con Hellmut Becker (1959-1969)*. Madrid: Morata, Fragmentos 3, 4 y 10

Agamben G.(2009).*Signatura rerum*. Buenos Aires: Adriana Hidalgo.

Agratti, L. (2000). “Del método socrático al diálogo como contenido procedimental en la enseñanza” en Obiols, G. – Rabossi, E. (Comp.). *La Enseñanza de la Filosofía en debate*. Buenos Aires – Méjico: Novedades educativas.

Ardoino, J. y Mialaret, G. (1993). “La intelección de la complejidad. Hacia una investigación educativa cuidadosa de las prácticas” en Ducoing, P. y Landesmann, M. *Las nuevas formas de investigación en educación*. Méjico: A. de Hidalgo, pp.64-72

Bárcena, B. F. (2005). *La experiencia reflexiva en educación*, Barcelona: Paidós.

Castello, L. – Márcico, C. (2005), *Diccionario etimológico de términos usuales en la praxis docente*. Buenos Aires, Altamira.

Kohan, W. (1996). “Filosofía de la educación. Algunas perspectivas actuales” en *Revista Aula*. Salamanca, Universidad de Salamanca, Vol. 8, pp. 141-151

Larrosa, J. (2003). “Saber y educación” en Houssaye, J. (Comp). Educación y filosofía. Enfoques contemporáneos. Buenos Aires: Eudeba.

Rancière, J. (2003). El maestro ignorante. Barcelona: Alertes

LOS ACTIVOS INTANGIBLES. UNA INCERTIDUMBRE EN LA INFORMACION CONTABLE

Vazzano, Vanesa Silvana¹²⁹

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

Los sistemas contables tradicionales tienen como base el paradigma de utilidad para considerar la información que se brinda a terceros. Estas ideas fueron diseñadas durante la era industrial, y responden a la necesidad de valorar recursos tangibles; pero resultan sumamente inoperantes y limitados en la economía del conocimiento basada en lo inmaterial y simbólico. En este sentido, la información que brindan los estados contables no es completa ni homogénea pudiendo afectar la consecución de su objetivo primordial que es la toma de decisiones de los usuarios. La cuestión principal radica en que de acuerdo con la normativa contable vigente nacional e internacional, ciertos activos intangibles no pueden ser reconocidos como tales en los balances salvo que; o bien pueden ser considerados como activos o bien; como gastos. Pero la realidad indica que existen otros que no se informan en absoluto; y este es el punto de inflexión de la contabilidad.

Palabras clave: activos intangibles- normativa contable-modelos de valoración.

¹²⁹vanesavazzno@uca.edu.ar

1. Introducción

Hasta mediados del siglo XX el poder de las empresas estaba determinado por la magnitud de sus operaciones, el tamaño de sus plantas productivas, el alcance de sus redes de distribución y la cuantía de sus recursos financieros. En ese marco, se consideraba que la función del empresario consistía en gestionar un conjunto de gastos, indicadores de utilidad, pasivos y activos esencialmente tangibles. Los recursos intangibles no eran considerados o quedaban subsumidos en ciertos bienes físicos. Sin embargo, durante las últimas décadas del mismo siglo se produjeron importantes cambios que modificaron el entorno económico provocando incertidumbre y amenazas a la competitividad de las empresas. Algunos de estos cambios fueron: la aparición de una economía de servicios tendiente a diluir la relevancia del tamaño de los establecimientos y la magnitud de sus recursos; el avance desenfrenado de la tecnología que afectó a todos los sectores productivos y servicios; la globalización, así como el aumento en las exigencias y expectativas de los clientes. Esta nueva economía estaba centrada en el conocimiento, en la generación de riqueza asociada al desarrollo y mantenimiento de ventajas competitivas sostenidas principalmente en elementos de carácter intangible. Esto implicó, tanto para las grandes empresas como para las pymes, una particular consideración de la importancia estratégica de sus propios recursos y competencias intangibles. Entre estos activos y competencias, pueden mencionarse, la aptitud para innovar, para lanzar nuevos productos y servicios; la adaptabilidad para adecuarse a las dinámicas condiciones de mercado, la cultura para retener, motivar, desarrollar y comprometer al personal con crecientes desafíos, el prestigio asociado al desarrollo y preservación de una reputación irrefutable; la disponibilidad de sistemas de información, de producción, de prestación de servicios que puedan proporcionar a los clientes lo que deseen, cuando lo deseen y en las mejores condiciones.

En la actualidad, la habilidad de una empresa para movilizar y explotar sus activos intangibles se ha convertido en algo más decisivo que invertir y gestionar sus activos tangibles y físicos. Por eso es necesario

que las organizaciones actualicen sus sistemas de información y se reinventen a sí mismas para aprovechar esas ventajas competitivas.

Por lo antes expuesto, resulta entonces conveniente, identificar y analizar las prácticas vigentes en la medición y gestión de los intangibles que permitan revelar mayor información contable útil para la toma de decisiones.

2. Naturaleza económica de los activos intangibles

Alrededor de los años setenta aparece la idea de activo intangible con el pensador Adam Smith quien, plantea que la esencia de la riqueza de una organización procede del trabajo traducida en la producción de bienes materiales. El autor considera que el trabajo se divide en dos partes: el trabajo productivo, que genera bienes tangibles que poseen valor en el mercado; y el trabajo improductivo, originado por la creación de intangibles. Si bien muchos autores posteriores toman como punto de partida para sus trabajos estos mismos principios, la evolución económica-tecnológica obligo a los economistas a darle una vuelta de rosca a sus investigaciones frente a los desajustes inminentes al proceso económico.

El cambio se produce en 1912 con la teoría de la evolución económica de Schumpeter quien reafirma la idea de intangibilidad en el contexto del sistema económico, empresarial y de la innovación, ratificando la importancia de los intangibles como elementos fundamentales para el desarrollo y crecimiento de las organizaciones. Señalaba que tanto la innovación como los activos intangibles integran la fuente fundamental de riqueza de la empresa. Divide el proceso de cambio tecnológico en tres etapas: invención, es decir, la generación de ideas nuevas, innovación es el desarrollo de nuevas ideas en productos comercializables y difusión se refiere a la distribución de los productos entre los mercados.

Años mas tarde, el surgimiento de las teorías neoclásicas tales como el modelo de crecimiento de Robert Solow han tratado de explicar la productividad y el crecimiento económico como una consecuencia de la acumulación constante del capital y el aumento del trabajo, y han

pretendido relacionar el crecimiento no explicable por incrementos de estos dos factores de producción con el progreso y la inversión en intangibles.

Ducharne (1998) sintetiza en su investigación cuatro teorías acerca del proceso de crecimiento económico y desarrollo y como esto influye en el concepto de intangibles.

Teoría del capital humano

Esta teoría sugiere que entre los factores de producción, los recursos humanos se consideran como un importante factor de crecimiento económico y un elemento esencial para el incremento de la productividad. Por otra parte, explica la naturaleza complementaria de los recursos humanos tanto en lo que respecta a su contribución para el proceso productivo, como a la adquisición y transferencia del conocimiento. Por ejemplo, la inversión en formación especializada puede ser vista como un complemento a la compra de maquinaria sofisticada, así como un beneficio directo para la adquisición de nuevas formas de know-how. Generalmente estos recursos son referidos en la literatura como "Capital Humano".

Si bien sus orígenes se remontan a Adam Smith, su desarrollo se produce en los años sesenta con autores como Mincer, Schultz y Becker. Mincer explica el concepto de los intangibles identificando el capital humano como un stock de conocimientos almacenados que están en la génesis de la innovación. Becker, por su parte, concluye que el mayor tesoro de la sociedad del conocimiento es el capital humano y lo define como la pieza clave para la productividad en las organizaciones. Si bien, la acumulación de capital físico no se descarta como uno de los factores determinantes de desarrollo, la acumulación del capital humano surge como el factor primordial del progreso técnico y por ende del crecimiento económico. En cuanto a Schultz, plantea que parte del crecimiento de la producción de una empresa se debe al conjunto de habilidades y conocimientos que forman el capital. El aspecto clave de rendimiento competitivo de la empresa reside en su capital intelectual; por ejemplo, su capacidad de mejorar su propia base de conocimientos.

Mincer resume que el capital humano juega un doble papel en el proceso de crecimiento económico, tanto como inventario de los conocimientos producidos por la educación y la formación coordinados con el capital físico, como así también como un conjunto de conocimientos que forman una fuente de innovación y la causa básica del crecimiento económico. Es desde esta perspectiva que la teoría del capital humano contribuye al concepto de intangibles.

Luego se realizaron otros estudios empíricos en la materia por ejemplo por Kendrick en 1976 y Jorgenson en 1962, que muestran que el impacto del capital humano en la productividad es positivo. Griliches en 1969 encuentra una alta complementariedad entre los trabajadores altamente calificados y el capital físico. Bartel y Lichtenberg en 1987 sostienen que la innovación tecnológica contribuye a la búsqueda de trabajadores capacitados ya que tienen una ventaja comparativa en la implementación de nuevas tecnologías. Bartel en 1991 encuentra una relación positiva entre la aplicación de programas de formación y el crecimiento de la productividad del trabajo tanto a nivel individual como a nivel de organización. Lucas en 1988 plantea un modelo de crecimiento a partir de la acumulación del capital humano, que refuerza la productividad del capital físico y conduce a la economía a un crecimiento sostenido. Según su teoría, el capital humano se puede acumular de dos formas distintas; en forma del resultado de un proceso de aprendizaje en la empresa o “learningbydoing”, ó, como consecuencia de la educación formal del individuo y su crecimiento sujetos a su nivel inicial y al esfuerzo dedicado a su acumulación. Romer en 1990 propuso un modelo de crecimiento externo donde sostiene que la tasa de crecimiento económico de los países no depende sólo de la tecnología sino también de las preferencias ínter-temporales del consumidor. Esto provoca que ambos factores sean determinantes en la asignación de capital humano al sector de investigación y desarrollo.

De la misma forma, Grossman y Helpman en 1991, proponen un modelo donde la base del crecimiento se encuentra en el aumento del stock de conocimientos y en la acumulación de capital humano. Se diferencian de Romer en que el stock de capital humano resulta ser una

variable externa, la cual depende de la decisión que toman los individuos, con similar capacidad de adquirir habilidades, entre emplearse como trabajadores o dedicar su tiempo a la educación formal. De este modo el salario pagado a cada trabajador calificado crece proporcionalmente a su acervo de capital humano acumulado, y por ende la dotación total de este factor depende del salario relativo entre el empleo calificado y el no calificado. Por su parte, Young en el mismo año toma aspectos del modelo de “learningbydoing”, a partir del cual desarrolla dos importantes supuestos resultantes de su análisis del progreso técnico: 1. Las mejoras de aprendizaje informal motivarán mejoras organizativas a nivel de planta industrial que podrán extenderse hacia otros sectores de actividad fabril, promoviendo así un círculo virtuoso que acelere el crecimiento de la productividad. 2. Plantea la existencia de fuertes rendimientos decrecientes en el proceso de learningbydoing. Esto significa que el aprendizaje estaría limitado en cada bien a un período de tiempo determinado. Por lo tanto, en todo momento la actividad económica se dividirá entre industrias con su proceso de aprendizaje agotado, es decir, que no pueden contribuir a aumentar la productividad en otras industrias; y aquellas en que dicho proceso de aprendizaje continúa. Para que el círculo virtuoso de la productividad no se agote es necesario que el learningbydoing sea un proceso continuo. Así, el objetivo de cualquier acción educativa es la formación de ese capital humano.

Teoría de la innovación o del cambio tecnológico

En el año 1982, Freeman propone como idea a las inversiones en innovación como el principal motor del crecimiento, ya que la competitividad se alcanza por medio de la inversión en investigación y desarrollo y otros intangibles.

En el año 2000, Lev afirma que el conocimiento, tal como los activos físicos y financieros, crean valor para los accionistas cuando se espera que generen beneficios por encima de lo normal. El autor defiende además que los inversores reconocen que en las economías desarrolladas tal como Estados Unidos, Alemania, Japón y Canadá, muchos de los recursos productivos de las empresas son intangibles, o activos del Conocimiento.

La innovación es un elemento clave de la estrategia competitiva de la empresa para mejorar la competitividad global y el progreso económico. Tal como en el caso del capital humano, la importancia del cambio tecnológico ha sido reconocida por los economistas como un factor de desarrollo económico. Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, entre otros, hicieron referencia en sus investigaciones al cambio tecnológico como factor de progreso económico. Asimismo, tuvo contribuciones de autores como Harrod seguido por la corriente keynesiana (Domar, Kaldor y Robinson) y las escuelas neoclásicas (Solow y Meade). Si bien los neoclásicos no han hecho este tema el centro de estudio de sus trabajos, muchos han examinado la cuestión general de los cambios tecnológicos con diferentes enfoques. Entre los trabajos se encuentran el de Solow en 1957, Arrow en 1962, Mansfield en 1968, Griliches en 1957, Scherer en 1980 y Schumpeter en 1982.

Tradicionalmente, los estudios de innovación se centraron principalmente en las actividades de investigación y desarrollo pero luego se hizo evidente que la innovación implicó un espectro más amplio que el de las actividades mencionadas.

Teoría de la inversión en capital intelectual

Está basada en la premisa de que la eficiencia se alcanza a través de la movilización de recursos humanos, incluyendo el conocimiento general y la cultura de la empresa, con el fin de adecuarlos a las oportunidades tecnológicas y de marketing.

La inversión intelectual incluye los recursos destinados por la administración para anticiparse a las necesidades de los clientes, la investigación pre-competitiva, inteligencia de mercado y calidad, evaluación de desempeño de los empleados, la creación de redes industriales y multinacionales, servicios de consultoría, alianzas, jointventures y consorcios. En los años ochenta, varias investigaciones sobre la economía inmaterial tales como Gaspar y Afriat, Dosi, Freeman y Pérez podrían argumentar que la inversión intangible no puede limitarse únicamente a los gastos que pueden ser costeados. Por el contrario, el concepto de inversión intelectual abarca la creación de un ambiente propicio para estimular la innovación.

Teoría del crecimiento endógeno

El crecimiento endógeno se centra en la acumulación de conocimiento como la fuente de crecimiento y análisis de sus mecanismos económicos tomando como punto de partida, la distribución de unos recursos limitados. El conocimiento abarca tanto el capital humano, el capital organizativo, algunos aspectos del capital físico como la tecnología incorporada, y sobre todo el cambio técnico. El nuevo conocimiento es generado por empresas y agentes con el fin de obtener beneficios. La producción de conocimiento es una fuente de externalidades, en el sentido de que cualquier descubrimiento se basa en otros descubrimientos y será utilizada como insumo en un mayor avance técnico. Además analiza detenidamente la forma en que estas diversas formas de tecnología están relacionadas, en un marco de la función de producción. Los autores destacados son Romer; Lucas; Grossman y Helpman; Barro y Sala-i-Martin. Para Romer el principal motor del crecimiento económico son las ideas y los descubrimientos tecnológicos ya que a diferencia de otros factores económicos, como el capital, la tierra o las máquinas, las ideas no cumplen la ley de retorno decreciente, según la cual conforme aumentan los recursos productivos decrece el crecimiento del output. En otras palabras, si bien una máquina sólo puede usarse para una determinada actividad en un determinado momento, una idea puede multiplicarse indefinidamente, a bajo costo, y producir un efecto multiplicativo importante.

Teoría evolutiva

Se centra en las rutinas como centro del comportamiento de una compañía. Las empresas se rigen mayormente por procesos de aprendizaje que por optimización. La innovación es un proceso acumulativo e incremental. Entiende la empresa como una jerarquía de actividades dirigidas por rutinas y consideran el progreso del aprendizaje y de los descubrimientos como esenciales. Entre los autores destacados se encuentran: Nelson y Winter, Dosi, Amendola y Gaffard, Carlsson y Taymaz, Carlsson y Eliasson.

Las principales premisas de este enfoque son, i) El proceso tecnológico debe ser visto y tratado como una variable endógena al proceso de desarrollo económico; ii) Los factores de producción individuales se

interrelacionan y ejercen influencias entre ellos; iii) Los procesos de aprendizaje e innovación determinan el crecimiento y desarrollo económico.

Lev puntualiza tres atributos, que definen a los activos del conocimiento, como origen de su capacidad de creación de valor, y ellos son:

i) No escasez, es decir, en oposición a los activos físicos, los activos del conocimiento no son escasos ya que pueden ser aplicados simultáneamente en múltiples disciplinas.

ii) Rendimientos crecientes: normalmente, los activos físicos están sujetos a rendimientos decrecientes a escala; en tanto que los activos del conocimiento, poseen rendimientos crecientes ya que cuanto más intensivo es el uso del conocimiento, mayores son sus beneficios.

iii) Efectos de red: los activos del conocimiento empleados con éxito contribuyen a generar valor a través de "positive feedback".

3. Definición de los intangibles

Actualmente, no se identifica una definición de activos intangibles generalmente aceptada dentro de la literatura financiera. Por ello, presentamos una revisión de las definiciones propuestas ya sea por la normativa contable así como por distintos autores interesados en el tema. El fin es analizar e identificar las características comunes que puedan tomarse como punto de partida para el desarrollo de una definición de los intangibles que logre un acuerdo general.

Las normas argentinas definen a los activos intangibles en la Resolución técnica Nro. 9 en la segunda parte, capítulo III, A6, como: *"...aquellos representativos de franquicias, privilegios u otros similares, incluyendo los anticipos por su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos. Incluyen, entre otros, los siguientes: Derechos de propiedad intelectual - Patentes, marcas, licencias, etc. - Gastos de organización y preoperativos – Gastos de desarrollo."*

La Norma Internacional de Contabilidad (N.I.C.) Nro. 38 especifica que los activos intangibles son aquellos activos identificables, sin carácter monetario ni apariencia física. Establece tres atributos críticos que deben presentarse para su reconocimiento y ellos son:

- a) que sea identificable, es decir, que sea susceptible de ser separado de la entidad y vendido, alquilado, licenciado, transferido o cambiado, por medio de un contrato, ya sea individualmente o en conjunto con un activo o pasivo relacionado; o, resulte de derechos legales, contractuales u otros;
- b) que el ente posea control sobre beneficios económicos futuros procedentes del recurso subyacente proveniente de acontecimientos pasados;
- c) que el activo tenga aptitud para proveer beneficios económicos futuros tales como ingresos ordinarios o costos futuros reducidos.

Por su parte, la norma americana, el SFAC Nro 6 indica, que los activos constituyen posibles beneficios económicos futuros controlados por una entidad concreta como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas. En el Financial Reporting Standard Nro 10 (FRS-10) se define a los activos intangibles como aquellos activos no financieros que no poseen sustancia física pero que: a) son identificables, es decir, puede disponerse separadamente de ellos sin tener que depender del negocio de la empresa; y b) son controlados por la entidad a través de derechos legales o custodia física; esto es, la habilidad para obtener beneficios económicos, o bien restringir el acceso de la competencia a los mismos por la existencia de derechos legales.

Algunos de los autores que opinaron sobre el tema son: Canibaño, Sánchez, García-Ayuso y Chaminade (2002), quienes coinciden que desde una perspectiva contable, los intangibles pueden ser definidos como fuentes de beneficios económicos futuros, que no poseen sustancia física, controlados, o bien influidos por la empresa, como

resultado de acontecimientos y transacciones pasadas (producidos por la empresa o adquiridos) y que pueden o no ser vendidos separadamente de otros activos de la empresa. Aclaran que el punto clave de los intangibles radica en establecer si sus costos de adquisición o producción propia, pueden ser reconocidos como un activo y reflejados en el balance, o bien, deben cargarse como un gasto en el ejercicio en que se incurren. Para que un intangible pueda ser reconocido como activo, requiere el cumplimiento de ciertos requisitos dentro de los cuales se destacan su medición de forma fiable y la posibilidad de ser identificado separadamente. En consecuencia, existe una gran variedad de inversiones intangibles que desde una perspectiva económica podrían ser consideradas como activos, pero que de acuerdo con las normas de contabilidad vigentes no pueden ser reconocidas como tales en el balance.

El Centro de Investigación en Intangibles de la escuela Stern de la Universidad de Nueva York ha formulado una definición restrictiva acerca de estos activos como fuentes de beneficios económicos futuros carentes de sustancia física, que han sido adquiridos en un intercambio o desarrollados internamente con costos claramente identificables, que poseen vida limitada, contenidas en un mercado de valor aparte de la empresa y son propiedad o están controlados por ella.

Lev Baruch(2005) sostiene que los activos intangibles constituyen la principal fuente de ventajas competitivas de la empresa y por ende de beneficios futuros, pero a diferencia de los tangibles, carecen de sustancia física.

Para Hendriksen (1982), la principal diferencia entre los activos tangibles e intangibles no se halla en la ausencia de sustancia física sino en el alto grado de incertidumbre respecto de la capacidad de generar beneficios futuros de los intangibles. Considera que estos activos solo pueden ser contabilizados en la medida que contengan las siguientes características: que sean identificables, es decir, diferenciables del resto de activos; que tengan la capacidad de crear beneficio futuro probable; y el control necesario respecto de ellos del ente que los posee.

Por su parte, Belkaoui, (1992), define los activos intangibles como aquellos activos sin sustancia física provenientes de derechos legales y

contractuales, que posiblemente generen beneficios en el futuro. Distingue dos tipos de activos intangibles: los identificables, como las patentes y los no identificables, como el fondo de comercio.

En 1992, Arthur Andersen propuso una definición de intangibles como aquellos recursos sin presencia corpórea o física, controlados por la empresa y capaces de generar en el futuro beneficios económicos netos y valor para la empresa.

Fowler (2010) opina que los activos intangibles, además de ser no corpóreos tienen ciertas características similares a los bienes de uso:

- a) Se emplean continua o repetidamente en las actividades principales del ente ya sean producción, comercialización, o administración; o son alquilados o licenciados a terceros.
- b) Poseen una capacidad de servicio que no se consume ni se agota en el primer empleo.
- c) Mientras están en uso o se licencian, no se transforman en otros bienes ni están destinados a la venta.

4. Clasificación de los intangibles

Para poder valorar a los activos intangibles es necesario conocer en qué consisten y cómo se pueden clasificar. Dada la gran variedad de clasificaciones existentes sobre estos activos se pone en evidencia, una vez más, la falta de consenso, lo que dificulta en gran medida la valoración de estos activos.

En 1992, Hendriksen y Van Breda proponen una de las primeras clasificaciones de activos intangibles, donde reconocen que la mayoría de los activos intangibles tienen su origen en situaciones en las que se ha efectuado un pago en efectivo, pero el gasto asociado con él no ha sido reflejado en la cuenta de resultados. Así pues, consideran que los intangibles deberían ser clasificados en intangibles tradicionales y gastos diferidos.

INTANGIBLES TRADICIONALES	GASTOS DIFERIDOS
Razones sociales, derechos de autor, ,acuerdos de no competencia, franquicias, intereses futuros, fondo de comercio, licencias, concesiones, patentes, maquetas originales, procesos secretos, marcas, nombres comerciales	Publicidad y promoción, anticipos a autores, gastos en el desarrollo de software, gastos de emisión en deudas, costes legales, investigación de mercados, costes de organización, gastos de reestructuración, reparaciones, costes de investigación y desarrollo, gastos de establecimiento, costes de formación

Por su parte, también en 1992, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) llevó a cabo una investigación sobre la clasificación de estos activos en base a las inversiones empresariales realizadas. Del proyecto, conocido como “Programa TEP”, se clasificó la inversión intangible en cuatro grupos. Ellos son: 1. Inversión física (hardware), software; 2. Inversiones intangibles en tecnología: Investigación y desarrollo, patentes y licencias, diseño e ingeniería, escaneo y búsqueda; 3. Inversiones intangibles en capacidad: formación de los trabajadores, estructura de la información y estructura de la organización; 4. Prospección de mercados: exploración y organización.

Durante los años noventa, el Eurostat (Statistical Office of the European Communities), que es la oficina europea de estadística de la Comisión Europea, que produce datos estadísticos sobre la Unión Europea, realizó estudios estadísticos basados en una clasificación de los intangibles en diez categorías: 1. Investigación y desarrollo; 2. Adquisición de derechos de propiedad intelectual (patentes) y licencias; 3. Adquisición de derechos de propiedad industrial; 4. Publicidad y marketing; 5. Adquisición y procesamiento de información; 6. Adquisición de software; 7. Reorganización de la dirección de la empresa; 8. Reorganización del sistema contable de la empresa; 9. Medios destinados a enfrentarse a los cambios en las políticas legal,

fiscal, social y económica del gobierno, 10. Otras inversiones en innovación de productos y procesos de la empresa.

En 1996, Hammerer se basó en las teorías económicas evolutivas para clasificar los activos intangibles en función de la inversión que realiza la empresa. Consideraba que ellas constituían un adecuado marco teórico para comprender el proceso de desarrollo y crecimiento económico, aunque con limitaciones. Junto con Werner y Schwarz, criticó la clasificación de la OCDE al considerar que no distinguía claramente entre activos tangibles e intangibles, carecían de base teórica, no aplicaban los conceptos de stock y flujo, y los grupos de intangibles eran demasiado heterogéneos. Por tal motivo, optó por las teorías económicas, donde propusieron finalmente doce categorías diferentes de activos intangibles, algunas solapadas; las que se emplearían más tarde para distribuir las inversiones en los ciclos de vida del producto. La clasificación de las inversiones en intangibles se distingue por su naturaleza ya sea estratégica u operativa; o bien por su objetivo, esto es, incrementar el conocimiento tecnológico o el grado de competencia económica de la empresa. Dentro de ésta se distinguen: investigación y desarrollo, educación y formación, software, marketing, prospección de minerales, licencias, marcas- derechos de autor- patentes, desarrollo de la organización, diseño e ingeniería, construcciones y uso de bases de datos, remuneración de ideas innovadoras, desarrollo de otros recursos humanos (no formación).

En 1997, Mortensen, Eustace y Lannoo proponen una clasificación de los intangibles relevantes para la valoración de empresas, en cuatro categorías : capital de innovación (investigación y desarrollo), capital estructural (capital intelectual y activos relacionados con el conocimiento, flexibilidad y coherencia organizativa, y lealtad y destreza de los trabajadores), contratos de ejecución (licencias operativas y franquicias, derechos de emisión de programas, cuotas agrícolas y otras cuotas de producción en industrias reguladas, obligaciones de mantenimiento, prestación de servicios y cuidado del medio ambiente, contratos de suministro de materiales, instrumentos financieros de alto riesgo, derivados), capital de mercado (marcas y marcas comerciales) y fondo de comercio .

También en 1997, Edvinson y Malone propiciaron la existencia de una especie de jerarquía, en la cual en un nivel más bajo, está el capital organizacional compuesto por el capital de proceso y el capital de innovación, luego, este capital organizacional, junto con las relaciones con los clientes, conforman el capital estructural; el cual, combinado con el capital humano, constituyen el capital intelectual.

Young (1998) indicó la existencia de seis componentes centrales en las inversiones en intangibles: asociados a la informática, la tecnología y la producción, los recursos humanos (formación formal e informal de los empleados), la organización y estructura de la empresa, la relación de la empresa con su clientela (ventas y marketing), y una serie de componentes específicos del sector (prospecciones minerales, entretenimiento, originales artísticos y literarios).

Baruch Lev (2001) sostiene que los intangibles poseen tres componentes importantes: el descubrimiento, las prácticas organizacionales y los recursos humanos. A su vez, agrupa a estos activos en tres categorías: intangibles relacionados con la innovación (investigación y desarrollo), intangibles organizacionales (marca, relaciones con los clientes y proveedores, marketing, diseño) y recursos humanos intangible (cualificación, fidelidad, productividad).

Kaplan y Norton (2004) proponen dividir a los activos intangibles en 1- capital humano (habilidades, conocimiento y valores); 2- capital de información (sistemas, bases de datos y redes) y 3- capital organizacional (cultura de la empresa, liderazgo y trabajo en equipo).

Bertolino, Díaz, Suardi (2008) proponen la siguiente clasificación partiendo de la definición de activo y de las pautas de reconocimiento enunciadas en el marco conceptual: 1) Intangibles que no cumplen con la definición de activo: ya sea que no se configura el requisito de control o bien debido a que existe incertidumbre respecto de su contribución a los futuros flujos de fondos; 2) Intangibles que cumplen con la definición de activo y que pueden ser cuantificables, es decir que cuentan con atributos a los cuales puedan asignárseles mediciones contables confiables; o no cuantificables debido a la ausencia de mediciones fiables. En los estados financieros sólo figuran los intangibles que cumplen con la definición de activo y que, además,

puedan medirse sobre bases confiables. Este grupo está integrado casi en forma exclusiva por los activos intangibles adquiridos a terceros, en tanto que la gran mayoría de los recursos intangibles generados internamente no figuran en los balances de las empresas dado que no reúnen la totalidad de los requisitos exigidos.

Ramírez Córcoles, Baidez González y Lorduy Osés (2010) dividen a los activos intangibles en identificables y no identificables, siendo los primeros, aquellos activos a los cuales fácilmente se les puede atribuir una generación de beneficios económicos futuros; es decir, son separables y la empresa posee derechos legales sobre ellos. Entre ellos están los gastos de investigación y desarrollo, las concesiones administrativas, la propiedad industrial (como patentes, marcas, modelos de utilidad, etc.), la propiedad intelectual (como las obras científicas, literarias o artísticas), las aplicaciones informáticas, etc. En cuanto a los no identificables son aquellos activos a los que difícilmente se les podría asociar la generación de beneficios económicos futuros. Entre ellos están la clientela, el nombre o razón social, la localización de la empresa, la cuota de mercado, el nivel de competencia, la estructura organizativa, el prestigio, la creatividad, el capital humano y los canales comerciales.

5. La contabilidad tradicional

En la actualidad existen diversos usuarios y variada es la información a suministrar para cada uno de ellos. El punto radica en reconocer el alcance de la contabilidad tradicional para satisfacer las necesidades y requerimientos de información de los usuarios bajo distintos enfoques temporales en un solo informe contable.

En 1999, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) al enunciar los objetivos de la información financiera señala que ésta debe ser útil para la toma de decisiones de una amplia gama de usuarios de manera que permita evaluar tanto el comportamiento económico-financiero de la entidad como la capacidad para mantener sus recursos fijos y circulantes así como para financiarlos apropiadamente.

De acuerdo con las normas americanas, el Consejo de Normas de Contabilidad financiera (FASB, 1978), establece que los estados financieros deberían dar a conocer aquella información que sea útil para los inversores actuales y potenciales, los prestamistas y otros usuarios, a fin de lograr una toma de decisiones eficiente en relación con la asignación de recursos económicos.

En cuanto a las normas internacionales, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 2010) establece en el marco conceptual que el objetivo de la información financiera es brindar información financiera útil a los usuarios para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Si bien, los informes financieros con propósito general no están diseñados para mostrar el valor de la entidad que informa; proporcionan información para que los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes o potenciales puedan estimar el valor de la entidad.

Según las normas argentinas, la Federación de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), en la Resolución Técnica Nro 16, segunda parte, capítulo uno plantea dentro del marco conceptual que *“el objetivo de los estados contables es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas”*.

Los sistemas contables tradicionales tienen como base el paradigma de utilidad que prioriza la información que se brinda a terceros. Estas ideas fueron diseñadas durante la era industrial, y responden a la necesidad de valorar recursos tangibles, pero resultan sumamente inoperantes y limitados en la economía del conocimiento basada en lo inmaterial y simbólico. En el análisis que Túa Pereda (2004) realiza sobre el paradigma de utilidad orienta el contenido de los estados financieros a satisfacer las necesidades del usuario en lo que respecta a la toma de decisiones.

Sin embargo, y a pesar de la regulación contable, la información que brindan los estados contables no es completa ni homogénea pudiendo afectar la consecución de su objetivo primordial que es la toma de decisiones de los usuarios. El problema principal radica en que de

acuerdo con la normativa mencionada ciertos activos intangibles no pueden ser reconocidos como tales en los balances salvo que; o bien pueden ser considerados como activos o bien; como gastos. Pero la realidad indica que existen otros que no se informan en absoluto; y este es punto de inflexión de la contabilidad. Sumado a esto, cabe aclarar, que estas limitaciones en cuanto al reconocimiento de activos intangibles encuentran su origen en los requisitos que establecen los propios marcos conceptuales para que un elemento pueda ser reconocido como activo y por lo tanto incluido en el balance.

De manera que, esta cuestión se traduce en la incapacidad para representar el valor contable o estratégico de los activos intangibles de las empresas (generación de valor futuro), esto significa, que no se pueda explicar la diferencia real entre el valor que expresan los libros contables y el valor que tiene esa misma empresa en el mercado, para el caso de las empresas que cotizan, o el exceso sobre ese valor que se estaría dispuesto a pagar por una empresa, en el caso de que no cotice en un mercado organizado. La ausencia de explicación de esa diferencia desvirtúa la relevancia y utilidad de la información financiera, su valía a la hora de apoyar la toma de decisiones, no satisfaciendo la necesidad real de los usuarios de esa información y por ello incumpliendo su principal cometido.

Por lo tanto, una vez que los criterios de las normas contables para el reconocimiento de los activos se suavicen, la utilidad o relevancia de la contabilidad se recuperará. Algunos autores señalan que el actual sistema contable trata diferente las inversiones materiales en comparación con las inversiones inmateriales, no reconociendo estas últimas como activos. Algunos autores como Lev opinan que las inversiones materiales son consideradas como activos, en tanto que las intangibles aparecen mayoritariamente imputadas directamente como gastos. Otros como Hendriksen y Van Breda, destacan que los activos intangibles se configuran como una de las áreas más complejas de la teoría de la contabilidad, en parte por la dificultad de la definición, pero principalmente debido a la incertidumbre sobre la medición de sus valores y estimación de su vida útil.

De todos modos, dada la creciente importancia de los intangibles en la economía desde mediados de los noventa y la creciente pérdida de relevancia de la información contable, llevaron a que diferentes autores, tales como Miller, Mortensen, Eustace y Lannoo, Lev y Zarowin, Hoogendoorn, entre otros, indaguen sobre la posibilidad de que estos intangibles puedan registrarse como cualquier otro activo. En general, proponen la capitalización de las inversiones intangibles, sean generadas internamente o adquiridas a terceros, a las que se les puedan atribuir beneficios futuros específicos y para las que, según el criterio de la dirección, el valor actual de sus beneficios futuros esperados supere al de sus costes. La idea consiste en aplicar a los recursos intangibles los mismos principios contables que se utilizan para los activos tangibles, es decir, capitalizarlos primero como activo y amortizarlos durante el periodo de generación de beneficios. De esta manera, se lograría proporcionar una base a la evaluación del éxito de las actividades de innovación, al permitir a los inversores valorar la rentabilidad de las inversiones inmateriales.

Otros autores como Cañibano y Sánchez están convencidos que los activos Intangibles constituyen la principal fuente de ventajas competitivas de las empresas y por eso es necesario recoger y valorar información sobre estos, ya sea, en los estados financieros o información complementaria. Manifiestan entre otras razones que los beneficios y los fondos propios están minusvalorados, contribuirían a evitar errores en la formación de precios, reducirían la incertidumbre y la volatilidad, y ayudarían a que inversores y directivos no contemplen solo el corto plazo.

6. La normativa contable

Aun cuando los activos intangibles son un determinante del valor de las compañías, no todas las empresas informan sobre ellos en sus estados financieros y sólo aparecen en determinadas adquisiciones. Tal como se ha mencionado anteriormente, la cuestión radica en que todavía no existen una serie de criterios generalmente aceptados para la identificación y medición de los intangibles y la revelación de información relevante y fiable sobre ellos.

Desde hace aproximadamente un siglo, el debate acerca de la contabilización y presentación en los estados financieros de los activos intangibles ha estado presente en la literatura con autores como Diksee en 1897; Leake en 1914; y Canning en 1929. Tradicionalmente, los contables siguieron dos enfoques diferentes basados principalmente en el beneficio. Por una parte, la teoría del valor centrada esencialmente en el balance que supone que se puede asociar un verdadero valor económico a cualquier elemento de los estados financieros; y de que el verdadero valor del rendimiento puede ser calculado como la diferencia entre el valor neto del patrimonio en dos momentos diferentes de tiempo. Por otra parte, la teoría de las transacciones, tiene como eje la cuenta de resultados, y se basa en la contabilización de los beneficios y pérdidas; haciendo corresponder los costos de transacción a las actividades, llegando de esta forma a los costos de actividad.

Con respecto a la normativa contable adoptada hasta el momento en nuestro país, en relación a la medición y presentación de estos activos, la Resolución técnica Nro 16 es la que establece el marco conceptual bajo el cual: *“Un ente tiene un activo cuando, debido a un hecho ya ocurrido, controla los beneficios económicos que produce un bien (material o inmaterial con valor de cambio o de uso para el ente).*

Un bien tiene valor de cambio cuando existe la posibilidad de:

- a) canjearlo por efectivo o por otro activo;*
- b) utilizarlo para cancelar una obligación; o*
- c) distribuirlo a los propietarios del ente.*

Un bien tiene valor de uso cuando el ente puede emplearlo en alguna actividad productora de ingresos.

En cualquier caso, se considera que un bien tiene valor para un ente cuando representa efectivo o equivalentes de efectivo o tiene aptitud para generar (por sí o en combinación con otros activos) un flujo positivo de efectivo o equivalentes de efectivo. De no cumplirse este requisito, no existe un activo para el ente en cuestión.

La contribución de un bien a los futuros flujos de efectivo o sus equivalentes debe estar asegurada con certeza o esperada con un alto

grado de probabilidad, y puede ser directa o indirecta. Podría, por ejemplo, resultar de:

- a) su conversión directa en efectivo;*
- b) su empleo en conjunto con otros activos, para producir bienes o servicios para la venta;*
- c) su canje por otro activo;*
- d) su utilización para la cancelación de una obligación;*
- e) su distribución a los propietarios.*

Las transacciones o sucesos que se espera ocurran en el futuro no dan lugar, por sí mismas, a activos.

El carácter de activo no depende ni de su tangibilidad ni de la forma de su adquisición (compra, producción propia, donación u otra) ni de la posibilidad de venderlo por separado ni de la erogación previa de un costo ni del hecho de que el ente tenga la propiedad”.

De manera que las pautas para el reconocimiento de un activo según el marco conceptual son:

1. que se trate de un recurso controlado por el ente
2. su medición sea objetiva o mediante bases fiables.
3. que posea una capacidad para generar flujos positivos de fondos ya sea directa o indirectamente, en forma individual o en combinación con otros activos y esta sea altamente probable.

Esto configura una limitación cierta en los estados contables marcada por la necesidad de medir los elementos en unidades monetarias sumada al requisito de confiabilidad que exige la información contable. El resultado se exterioriza en los balances de las empresas que sólo exponen aquellos intangibles que cumplen con la definición de activo y con los atributos a los cuales puedan asignárseles mediciones contables confiables. No obstante, para aquellos elementos significativos que no se reconozcan por la imposibilidad de medición objetiva, la norma agrega que deberán ser informados en los estados contables.

Por otra parte, la Resolución Técnica N° 9 (modificada por la RT N° 19) define a los activos intangibles como: “... *aquellos representativos de franquicias, privilegios u otros similares, incluyendo los anticipos por su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos. Incluyen, entre otros, los siguientes: Derechos de propiedad intelectual - Patentes, marcas, licencias, etc. - Gastos de organización y preoperativos - gastos de desarrollo*”.

Agrega la norma el rubro llave de negocios ya sea positiva o negativa que incluye el importe que surja de la incorporación de activos y pasivos resultantes de una combinación de negocios.

En cuanto a las pautas para el reconocimiento y medición contable, la Resolución Técnica N° 17 (RT17) distingue entre Llave de Negocio y Otros Activos Intangibles. Respecto de estos últimos, señala que:

“Los activos intangibles adquiridos y los producidos sólo se reconocerán como tales cuando:

- a) pueda demostrarse su capacidad para generar beneficios económicos futuros*
- b) su costo pueda determinarse sobre bases confiables*
- c) no se trate de*
 - 1. costos de investigaciones efectuadas con el propósito de obtener nuevos conocimientos científicos y técnicos o inteligencia,*
 - 2. costos erogados en el desarrollo interno del valor llave, marcas, listas de clientes y otros que, en sustancia, no puedan ser distinguidos del costo de desarrollar un negocio tomado en su conjunto (o un segmento de dicho negocio)*
 - 3. costos de publicidad, promoción y reubicación o reorganización de una empresa*

4. *costos de entrenamiento (excepto aquellos que por sus características deben activarse en gastos preoperativos).*”

La Norma Internacional de Contabilidad N° 38 (NIC 38) define a los Activos intangibles en el párrafo 8 como “*Un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.*” En el mismo párrafo se hace referencia a la definición de activo: “*Un activo es todo recurso: a) controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, y b) del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos*”

En el párrafo 9 describe algunos ejemplos de estos Activos tales como “*...el conocimiento científico o tecnológico, el diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas, las licencias o concesiones, la propiedad intelectual, los conocimientos comerciales o marcas (incluyendo denominaciones comerciales y derechos editoriales)...programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, las películas, las listas de clientes, los derechos por servicios hipotecarios, las licencias de pesca, las cuotas de importación, las franquicias, las relaciones comerciales con clientes o proveedores, la lealtad de los clientes, las cuotas de mercado y los derechos de comercialización*”. A su vez, la norma aclara que aquellos activos que no cumplen con la definición de activo intangible, esto es, identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros, el costo de adquisición o de su generación interna por la entidad, se reconocerá como un gasto del periodo en el que haya incurrido. Sin embargo, si el elemento se hubiese adquirido dentro de una combinación de negocios, formará parte del fondo de comercio reconocido en la fecha de adquisición.

Por consiguiente, para que una partida pueda ser reconocida como activo intangible se exige que cumpla tanto la definición de activo intangible como los criterios de reconocimiento, esto es, la probabilidad de que los beneficios económicos futuros que se le han atribuido lleguen a la empresa y que el costo del activo pueda ser valorado en forma fiable.

De acuerdo con el FinancialAccountingStandardsBoard (FASB), en el SFAC 5 (1984), determina bajo qué circunstancias un elemento

intangible puede ser considerado como un activo y de esta manera ser incluido en el balance. Los requisitos son: a) debe ser un elemento de los estados financieros, activo o pasivo, b) que sea medible, c) la información aportada por el elemento debe ser relevante para la toma de decisiones, d) debe de ser neutral, fiel y verificable. Además, el SFAC 6 (1985) describe que los activos constituyen posibles beneficios económicos futuros controlados por una entidad como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas; y agrega que siempre que esos posibles beneficios económicos futuros carezcan de forma física, deben ser considerados como activos intangibles. Al mismo tiempo, la norma aclara que los beneficios económicos futuros probables son aquellos que pueden ser razonablemente esperados en base a una evidencia lógica disponible; y que la propiedad o el control de estos beneficios son los criterios básicos para que los intangibles puedan aparecer en los estados financieros. De manera que se podría concluir que si se pone el énfasis en la propiedad de los beneficios futuros que generan (y se considera que eso implica la propiedad del activo), entonces los activos intangibles tales como los recursos humanos podrían ser reconocidos, porque si bien la empresa no es propietaria de sus empleados, sí controla los beneficios futuros que ellos generan. A excepción de las inversiones en investigación y desarrollo; y en publicidad (que deben ser contabilizados como gastos en el período en que se realizan), la normativa contable norteamericana prescribe que los activos intangibles adquiridos sean reflejados en el balance por su costo de adquisición y amortizados a lo largo de un período máximo de cuarenta años. Y por último se requiere que estos activos sean identificables respecto del resto de los otros activos.

En conclusión, la regulación contable actual sea nacional, internacional o americana, coincide en las características que debe cumplir un activo para ser considerado como tal. Ellas son a) probabilidad de obtener beneficios económicos en el futuro, b) control sobre esos beneficios por parte del ente, c) existencia de una transacción u otro hecho que haya dado lugar al control de esos beneficios. Asimismo, establecen para el reconocimiento de los activos intangibles los requisitos de identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión, existencia de beneficios económicos futuros y que su medición sea confiable.

7. Modelos de valoración de los activos intangibles

Dada la inmaterialidad o intangibilidad de estos activos, la incertidumbre respecto de su medición hace especialmente significativa la tarea del reconocimiento contable, debiendo en muchos casos someterlas a criterios adicionales con el objetivo de disminuir el previsible mayor grado de incertidumbre que los rodea.

La valoración de los activos intangibles ha sido una pieza clave en la historia de la gestión empresarial, ya que permite evaluar, en cierta medida, la continuidad y supervivencia de la empresa. Debido al elevado grado de subjetividad que implica, es difícil encontrar un método que permita realizar dicha valoración.

Existen varias formas de clasificar los métodos de valoración de intangibles. Karl Sveiby (2010) propone una clasificación en dos dimensiones. Por un lado, considera los aspectos de nivel organizativo y componentes identificados. Y por el otro el cómo mostrar los resultados, ya sea con valor monetario o no monetario.

7.1- Métodos financieros

Los métodos financieros son los basados en el uso de medidas financieras que muestran el valor del capital intelectual de la empresa. Son útiles en situaciones de fusión/compra y en evaluaciones/comparaciones del mercado, ya que valoran el capital intelectual monetariamente. Además, al ofrecer resultados económicos, se pueden realizar comparaciones entre compañías de la misma industria, o fusiones y adquisiciones.

– Ventaja: al ofrecer un valor económico, se puede mostrar el valor de los activos intangibles.

– Desventaja: reducir el valor del activo a una cuantía económica implica una conclusión superficial. Al mismo tiempo, no permiten identificar y medir los distintos elementos que componen el capital intelectual por separado.

7.1.1- Capital directo intelectual DIC: calcula el importe del valor de los activos intangibles mediante la identificación de sus diversos componentes. Estos componentes pueden ser evaluados de manera directa como elemento individual o como coeficiente agregado.

Ventajas: a) Permiten la valoración de los diferentes componentes del capital intelectual, b) Permiten la combinación de valores monetarios y no monetarios.

Desventajas: a) Son medidas específicas de una compañía, b) No adecuado para hacer benchmarking y otras comparaciones.

7.1.2-Capitalización de mercado MCM: obtiene el valor de los activos intangibles a través de la diferencia entre la capitalización de mercado de la empresa y el valor de sus activos tangibles.

Ventaja: Adecuado para mostrar el valor económico del capital intelectual y para hacer comparaciones.

Desventaja: No contienen información sobre los componentes del capital intelectual y como enfoque económico solo ofrece una perspectiva parcial.

7.1.3-Retorno sobre activos ROA: divide el promedio de los beneficios antes de impuestos en un periodo por el promedio de activos tangibles; el resultado es el ROA. Éste es comparado con el promedio de industria y el resultante es el porcentaje generado por los intangibles.

Ventaja: a) Ofrecen soluciones puramente financieras, lo que concuerda con las necesidades de los accionistas, b) Son herramientas basadas en índices financieros, c) Adecuado para mostrar el valor económico del capital intelectual y para hacer comparaciones.

Desventaja: No contienen información sobre los componentes del capital intelectual y como enfoque económico solo ofrece una perspectiva parcial.

7.2- Métodos no financieros

Los métodos no financieros permiten mostrar la relación entre las actividades actuales y la capacidad de generar beneficio futuro. Con ellos, se ofrece una visión global de la estrategia de la empresa a largo plazo, minimizando la incertidumbre en la toma de decisiones. Ofrecen una información que los métodos financieros no brindan que es la información futura de generación de beneficio sobre actividades no contabilizadas, mostrando, generalmente, los resultados en gráficas.

– Ventaja: ofrecen una visión completa sobre la situación de una organización con relación a su estado financiero. Indica de que manera los recursos intangibles generan resultados financieros.

– Desventaja: su elevada individualización. Al no obtener resultados económicos, su aceptación en el ámbito empresarial es menor ya que generan datos difíciles de analizar y de comunicar, sin la necesaria perspectiva puramente financiera. Por otro lado, el hecho de tener que usar indicadores tiene una serie de inconvenientes: a) es difícil seleccionar los indicadores o clasificar las actividades de la empresa en ellos; b) a veces no están ligados entre ellos; c) son difícilmente comparables; d) son subjetivos.

A continuación se presenta una tabla bajo el nombre de Modelos de valoración de activos intangibles (tabla 01), elaborada por AlvarezVillanueva (2011) quien identifica según su investigación, los métodos más importantes y reconocidos de cada tipología que suponen una innovación.

Tabla 2: Modelos de Valoración de Activos Intangibles

	No monetarios	Monetarios	
Componentes identificados	<p><u>Métodos SC</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - BSC - Business IQ/Topplinjen - Celimi - CIBC - Danish Guidelines - Holistic Accounts - IAM - ICBS - IC-dVAL® - IC-IndexTM - IC-RatingTM - Knowledge Audit Cycle 	<ul style="list-style-type: none"> - Dow Chemical Model - University of Western Ontario Model - Intellect Model - Intellectus Model - MAGIC - Meritum - NICI - Recommendations of Tjänesteförbundet - SkandiaNavigator - Valoración y Gestión - - ValueChainScoreboardTM 	<p><u>Métodos DIC</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - AFTF - Citación Ponderada de Patentes - DEC - FiMIAM - HRCA - IAMS - Inclusive Valuation Methodology - Intellectual Asset Valuation - Technology Broker - The Value Explorer ToolkitTM - TVCTM - VCI
Nivel organizativo		<p><u>Métodos MCM</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Balance General Invisible - CFROI - CVA - FiMIAM - IAMVTM - Matriz de recursos - MBV - MVA - Q de Tobin <p><u>Métodos ROA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Architecture for 	

<p>Nivel organizativo</p>		<p>Intangibles (Human Capital)</p> <ul style="list-style-type: none"> - CFROI - CIVTM - CVA - EVATM - KCE - Modelo Matemático - MVA - NOVA - VAICTM
---------------------------	--	--

8. Conclusión

Una de las principales características de la economía del siglo XXI radica en la importancia creciente que han adquirido los activos intangibles como recursos generadores de valor para las empresas. Estos elementos intangibles permiten a las empresas generar ventajas competitivas, mejorar su oferta de bienes y servicios, llegar a mercados antes inalcanzables, y generar nuevos tipos de relaciones con socios, clientes y proveedores.

No obstante, y a pesar de la trascendencia de los intangibles para el logro y mantenimiento de una posición competitiva relevante por parte de las organizaciones, los actuales estados contables, encargados de mostrar la imagen fiel de la empresa, no dan cabida a la totalidad de los mismos. Los estados financieros son utilizados como un medio para transmitir información económica sobre la situación y la gestión de los entes con el objetivo de facilitar la toma de decisiones de los distintos agentes económicos, fundamentalmente inversores y acreedores, tanto actuales como potenciales. La información que brindan es sobre el desempeño pasado de la empresa y poco dicen sobre su potencial futuro. En particular, no muestran la forma en que una empresa crea valor a través del desarrollo y uso de su capital intelectual. Estas limitaciones impiden que las potencialidades de las empresas se

conozcan y contribuyen a ampliar la brecha entre los valores de mercados de muchas empresas y sus valores de libros, especialmente en las industrias intensivas en alta tecnología y conocimiento.

Las normas contables (IASB, FASB, FACPCE) establecen criterios para el reconocimiento de los activos intangibles que reafirman estas limitaciones significativas en cuanto a la posibilidad de su activación, ya que solo permiten reflejar en el balance los intangibles adquiridos, excluyendo los recursos intangibles generados internamente, tales como, la inversión en conocimiento, capital humano, tecnología disponible, cultura de la organización, imagen de la empresa, relaciones con el exterior, entre otras. Consecuentemente, la información sobre estas inversiones que se presenta en los estados contables es incompleta y dispersa.

Ante esta situación, y bajo el paradigma de utilidad que establece la necesidad de que la información contable que se suministre sea verdaderamente relevante para la toma de decisiones de los usuarios, en los últimos tiempos, se han desarrollado nuevos métodos tendientes a la identificación, medición y gestión de estos recursos generadores de valor, los que pueden clasificarse en: métodos financieros, que pretenden determinar un valor global de los activos intangibles; y métodos no financieros, que buscan identificar y medir los intangibles a través de indicadores cualitativos y cuantitativos.

Si bien actualmente, existen un conjunto de iniciativas y la aplicación como prueba de algún modelo con el fin de identificar, medir y gestionar los recursos intangibles, no se ha conseguido consenso aun, sobre un modo único y homogéneo de medir los intangibles que permita la difusión de información sobre estos de una manera uniforme a fin de que posibilite la toma de decisiones de los usuarios interesados.

9. Bibliografía

Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas (AECA) (1999). *Marco Conceptual para la Información Financiera*.

Documento de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad.
Madrid, España: [sn]

Álvarez Villanueva, C. *Hacia un modelo de valoración de intangibles.* Revista Corporate Excellence – Centre for Reputation Leadership, Tomo 1, 2011.

Belkaoui, A .R. (1992).*Accounting Theory.*Londres, Inglaterra: AcademicPress.

Bertolino, G., Díaz, T. y Suardi, D. *Los activos intangibles y la contabilidad.* III Jornadas universitarias internacionales de contabilidad. Montevideo, Uruguay. 2008.

Bounfour, A. *Activos intangibles y funcionamiento del benchmarking de los sistemas de innovación en Europa.* The IPTS Report, N° 74, 2003.

Cañibano, L., García-Ayuso, M. y Sánchez, P. *La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: revisión de la literatura.* Revista Española de Contabilidad y Finanzas, N° 100, pp.17-88, 1999.

Cañibano, L.*La relevancia de los intangibles en el análisis de la situación financiera de la empresa.* IVIE, pp.1-18, 2001.

Cañibano L., García-Ayuso, M., Sanchez, P y Chaminade, C. (2002). *Directrices para la Gestión y Difusión de Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual).* Madrid, España: Fundación Airtel Vodafone.

Cañibano L. y Sánchez P. *Medición, gestión e información de intangibles: lo más nuevo.*Revista de Contabilidad y Dirección, Vol. 1, pp.99-139, 2004.

Coca, A. y Chaminade, C. *Innovación y gestión del capital intelectual en una empresa multinacional: el caso de Unión Fenosa.* Revista ICE, N° 830, pp.149, 2006.

Ducharme, L.M. *Measuring intangible investment: main theories and concepts.*Statistics Canada & OECD Annual Report, 1998.

Español, G., Hüber, G., Santesteban Hunter, J., Schneir, R., Viegas, J.C., Veron, C. y Miletti, M. *Activos intangibles*. XV Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. Salta, Argentina. 2004.

Financial Accounting Standards Board:

- SFAS 6: Classification of Short- Term Obligations Expected to be Refinanced.
- FRS 10: Goodwill and intangible assets
- SFAC 5: Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises.
- SFAC 6: Elements for Financial Statements, Statement of Financial Accounting Concepts
- Federación Argentina De Consejos Profesionales De Ciencias Económicas (FACPCE)
- Resolución Técnica N°9: Normas Particulares de Exposición Contable para Entes Comerciales, Industriales y de Servicios
- Resolución Técnica N°16: Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales

Fowler Newton, E. (2010). *Contabilidad Superior- Tomos I y II*. Buenos Aires, Argentina: Editorial La Ley.

Gallardo Vázquez, D. y Pérez Calderón, E. (2003). *Papel de las disciplinas contables en el nuevo marco conceptual para activos intangibles*. IV Jornada de contabilidad financiera. ASEPUC. Barcelona, España.

Hendriksen, E.S. (1982). *Accounting Theory, 4th edition*. Burr Ridge, Estados Unidos: Irwin P.P.

Hendriksen, E.S. y Van Breda, M.F. (1992). *Accounting Theory, 5th edition*. Burr Ridge, Estados Unidos: Irwin P.P.

International Accounting Standards Board (IASB):

- Marco conceptual para la información financiera, 2010.

- Norma Internacional de Contabilidad Nro. 38: Activos intangibles, 1998, revisada en 2004.

Kaplan, R.S. y Norton, D.P. (2004). *Mapas estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.

Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement and Reporting*. Washington DC, Estados Unidos: Brooking Institution Press.

Lev, B. *Intangible Assets: Concepts and Measurements*. Encyclopedia of Social Measurement, Vol. 2, pp.299-305, 2005.

Pérez Calderón, E. (2003). *Aportaciones de la contabilidad de gestión a la mejora de la utilidad de la información financiera*. VIII Jornadas Asepuc. Universidad de Extremadura. Barcelona, España.

Ramírez Córcoles, Y. *Activos intangibles visibles: Identificación y reconocimiento contable*. Revista Partida Doble, N°54, pp.6-16, 2004.

Ramírez Córcoles, Y., Baidez González, A. y Lorduy Osés, C. *Tratamiento contable de los activos intangibles: una visión internacional*. Revista Técnica contable, Vol. 62, pp.49-60, 2010.

Sanchez, P., Chaminade, C. y Olea, M. *Gestión de intangibles: un intento de construir una teoría*. Revista de Capital Intelectual. Vol. 1, N° 4, pp.312-32, 2000.

Sveiby, K.E. *Los métodos para la medición de los activos intangibles*. 2010.

<http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm> (Acceso el 30 de marzo de 2014)

Tua Pereda, J. *Evolución y situación actual del pensamiento contable*. Revista internacional Legis de Contabilidad & Auditoria, pp.43-82, 2004.

Veiga Pereira, J. *El proceso de creación de valor basado en los activos intangibles*. Tesis Doctoral, Universidad de Coruña, 2008.

Young, A. (1998). *Measuring Intangible Investment. Towards an Interim Statistical Framework: Selecting the Core Components of Intangible Investment.* Paris, Francia: OECD.

EL MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS COMO HERRAMIENTA DE DESARROLLO, CRECIMIENTO, EFICIENCIA Y MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN PÚBLICA

Delaux, Hilda Susana¹³⁰

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

El éxito de toda organización depende de una serie de factores, en su mayoría referidos a la actividad de recursos humanos. En esta esfera es donde surgen grandes desafíos signados por los cambios que se vienen produciendo en el mundo globalizado. Surge la necesidad de adquirir nuevas competencias en cuanto a cómo planificar y gerenciar los Recursos Humanos en tiempos de incertidumbre e inestabilidad. Resulta imperioso para las organizaciones contemporáneas desarrollar e implementar procesos de formación de directivos con una orientación gerencial más avanzada, a partir de un rediseño de su perfil de competencias que permita replantear su misión y redefinir muchas de sus funciones, donde sus recursos humanos juegan un rol protagónico. La Administración Pública no escapa a estos cambios, que inciden directamente sobre el Modelo de Gestión Estratégica de Recursos Humanos, al enfrentar con frecuencia grandes obstáculos y resistencia al cambio.

Palabras clave: Subsistencia y desarrollo organizacional. Planificación Estratégica. Cambio globalizado. Oportunidades y Amenazas

¹³⁰susudelaux@gmail.com

Introducción

El éxito de toda organización depende de una serie de factores, en su mayoría, referidos a la actividad de recursos humanos, considerados hoy como su principal activo. En esta esfera es donde dichas organizaciones deben asumir grandes desafíos signados por los cambios que se vienen produciendo en el mundo en todos los aspectos, y su repercusión inmediata en los procesos económicos y sociales.

Esto conlleva a la necesidad de adquirir nuevas competencias en cuanto a cómo planificar y gerenciar los Recursos Humanos en tiempos de incertidumbre e inestabilidad, en un mundo globalizado. Asimismo, resulta imperioso para las organizaciones contemporáneas el hecho de desarrollar e implementar procesos de formación de directivos con una orientación gerencial más avanzada, a partir de un rediseño de su perfil de competencias que permita replantear su misión y redefinir muchas de sus funciones en las nuevas circunstancias, donde sus recursos humanos juegan un rol protagónico.

La Administración Pública no escapa a estos cambios, que inciden directamente sobre el Modelo de Gestión Estratégica de Recursos Humanos, al enfrentar con frecuencia grandes obstáculos y resistencia al cambio. Esta “Gestión Estratégica”, básicamente, se reconoce por cuatro aspectos significativos tales como:

- + Considerar a los recursos humanos como una ventaja competitiva en función de las competencias que poseen; competencias que deben emplearse en el cumplimiento de su trabajo como participantes activos de la organización.
- + Incorporar a la cultura de la organización un enfoque proactivo en la resolución de problemas así como en la toma de decisiones, anticipándose a los problemas y generando soluciones más eficientes.
- + Desarrollar una gestión integradora, es decir, las funciones a realizar tienen una interrelación que permite generar valor agregado en el proceso y ventajas competitivas; se enfoca a una gestión por competencias, a una gestión del conocimiento, son organizaciones que “aprenden a aprender”.

* La Gestión Estratégica de los Recursos Humanos genera, en el desarrollo de cada una de sus funciones, relaciones de coordinación y flujos de información que mantienen una coherencia e integración de toda la actividad y permiten generar valor que es reconocido por toda la organización y para esto es necesario la preparación profesional que tengan no sólo los directivos vinculados a la actividad, sino todos sus miembros.

Partiendo de este enfoque y de la necesidad que tiene nuestro país de elevar las competencias en la esfera de Gestión de los Recursos Humanos, en especial en la Administración Pública, con una orientación gerencial más avanzada, resulta imperiosa la planificación y entrenamiento de la organización y sus participantes.

Al iniciar el Tercer Milenio, la Humanidad ha descubierto, que las organizaciones están conformadas por personas y que la principal fuente de creación de valor está dada en el conocimiento que emerge como fruto de la interacción humana, poniendo así de manifiesto que “el conocimiento es un hecho social”.

A continuación, se desarrollan las distintas herramientas en las que se apoya la planificación, y que sustentan una estratégica y eficiente gestión de recursos humanos.

Organización del Trabajo

La organización del trabajo puede caracterizarse, tal como lo cita Peter Senge como: *“la coordinación de las actividades de todos los individuos que integran un ente, con el propósito de maximizar sus recursos materiales, técnicos y humanos, en pos de la consecución de los objetivos organizacionales con eficacia y eficiencia”*. A su vez, la Carta Iberoamericana de la Función Pública en su apartado 16 señala: *“La organización del trabajo requiere instrumentos de gestión de recursos humanos destinados a definir las características y condiciones de ejercicio de las tareas (descripción de los puestos de*

trabajo), así como los requisitos de idoneidad de las personas llamadas a desempeñarlas (perfiles de competencias)”

La Descripción de Puestos constituye un proceso indispensable para la organización del trabajo consistente en enumerar las tareas y responsabilidades que conforman un cargo y que lo diferencian de los restantes existentes en la organización; representa la enumeración detallada de las atribuciones inherentes al puesto, sus objetivos, ubicación organizacional, la periodicidad de la ejecución y los métodos aplicados para la ejecución de las tareas. Uno de sus principales beneficios es que permite acotar y definir claramente para cada puesto de trabajo las funciones y responsabilidades propias de su posición, eliminando repeticiones funcionales entre diferentes personas con el consecuente desperdicio de recursos que ello representa.

Asimismo, resulta relevante el hecho de identificar y contabilizar de algún modo los intangibles de una organización para que puedan ser gestionados. El Diseño de Perfiles de Competencias representa una herramienta que permite definir aptitudes emocionales y competencias predictoras de éxito. Es el listado de las distintas habilidades, destrezas, conocimientos y conductas observables que resultan esenciales para el desarrollo de una tarea y que se presumen como determinantes de la idoneidad del individuo y del éxito en el desarrollo de la función que le corresponda. A su vez, cada organización adecuará los perfiles de competencias en dependencia con los objetivos que persiga y las necesidades y exigencias que moldeen su estructura.

Tanto las “Descripciones de Puestos” como el “Diseño de Perfiles de Competencias” constituyen herramientas indispensables para llevar adelante una adecuada organización del trabajo, anticipando y caracterizando los requerimientos de la Administración para el cumplimiento de sus objetivos.

Gestión del Empleo

Una vez definidas las tareas y responsabilidades propias de un puesto de trabajo así como las habilidades y competencias necesarias, surge la necesidad de encontrar y elegir a aquella persona con idoneidad suficiente como para ocuparlo.

Así, el proceso de búsqueda o reclutamiento de personal se orienta a atraer a los candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar los cargos vacantes dentro de una organización. Este proceso suministra la “materia prima” para la selección, es decir suministra a los candidatos que luego serán seleccionados.

La selección de recursos humanos es la elección del individuo adecuado para el puesto, es decir, entre los candidatos reclutados se escoge al más adecuado. Busca definir dos problemas: adecuación del hombre al cargo y eficiencia del hombre en el cargo. La selección aparece como un proceso de comparación, entre las exigencias y especificaciones del cargo y el perfil de las características de los candidatos.

En el sector público, pasado el tiempo asignado para la provisionalidad, y confirmado en el cargo, el agente adquiere estabilidad y sólo puede ser despedido mediante la implementación de un sumario administrativo. En el mismo debe determinarse su responsabilidad y si corresponde por la gravedad de lo ocurrido, se lo sanciona con la cesantía o la exoneración.

Pero la ineficiencia, la falta de compromiso, la falta de voluntad y disposición en un puesto de trabajo no son causa de despido, por lo que un error en la selección muchas veces, se paga con 30 años de servicio de personal no apto para la función que le fue asignada. Por otra parte, los recursos invertidos en capacitación no dan los frutos esperados cuando no se ha seleccionado personal con determinadas competencias. Se acentúa esta problemática ante las dificultades que regularmente

existen en el sector público para la rotación de personal entre los distintos organismos.

De lo anteriormente expuesto surge la importancia que revisten, en especial, los procesos de reclutamiento y selección como claves para una adecuada y eficiente gestión de los recursos.

La Evaluación del Desempeño

Tal como lo cita la Carta Iberoamericana de la Función Pública en su apartado 25, al tratar el tema de Evaluación del Rendimiento: *“La evaluación del rendimiento de las personas en el trabajo debe formar parte de las políticas de gestión de recursos humanos incorporadas por todo sistema de servicio civil. Disponer de sistemas formales de evaluación del rendimiento permite:*

- a) Obtener informaciones necesarias para adoptar decisiones en diferentes áreas de la gestión de las personas (remuneración, promoción, capacitación, disciplina...)*
- b) Validar políticas y prácticas de gestión de recursos humanos, contrastando y valorando su impacto sobre el comportamiento humano en el trabajo.*
- c) Orientar el desarrollo de las personas y su crecimiento profesional.*
- d) Mejorar la motivación y el rendimiento de las personas en el puesto de trabajo.*

Para implementar correctamente la evaluación de desempeño en la organización es preciso por parte de ésta, contar con una orientación clara a definir objetivos, con instrumentos básicos de estructuración de la función pública y con unidades especializadas en gestión de recursos humanos. Asimismo, resulta indispensable adecuar los instrumentos de evaluación y los objetivos a las realidades organizacionales, puesto que no es lo mismo evaluar en una administración local que en una estatal,

y tampoco resulta equiparable el sistema de evaluación de directivos que el de personal administrativo. Finalmente, no debemos olvidar la importancia de las fases iniciales del proceso- desde el diseño, la comunicación y la puesta en marcha del sistema de evaluación- ya que resultan cruciales para lograr el éxito, especialmente en organizaciones carentes de cultura de gestión por objetivos y de evaluación.

La tendencia en las organizaciones modernas es aplicar la llamada “Evaluación 360 grados”, también conocida como “Evaluación Integral”. La misma pretende dar a los empleados una perspectiva de su desempeño lo más adecuada posible, al obtener aportes desde todos los ángulos: supervisores, compañeros, subordinados, clientes internos, entre otros. Si bien en sus inicios esta herramienta sólo se aplicaba para fines de desarrollo, actualmente está utilizándose para medir el desempeño, para medir competencias, y otras aplicaciones administrativas. El propósito de aplicar la “Evaluación de 360 grados” es darle al empleado la retroalimentación necesaria para llevar adelante las acciones tendientes a mejorar su desempeño, su comportamiento o ambos, y dar a la gerencia la información necesaria para tomar decisiones en el futuro

Como puede apreciarse por lo anteriormente expuesto, la gestión del desempeño se vincula estrechamente a la evaluación de las competencias, del potencial y a los resultados obtenidos, lo que permite tener un estimado de cómo se está desarrollando el trabajo a la vez que constituye un ente motivador del mismo y de su desempeño respecto a las nuevas exigencias, logrando incrementar la motivación con nuevas formas de estimulación y contribuyendo a alinear las necesidades de los individuos que trabajan en la organización con la misión y los objetivos de esta.

Un adecuado sistema de evaluación de desempeño no constituye una finalidad en sí mismo sino un instrumento de apoyo a una estrategia de cambio más amplia del modelo de gestión tanto de la organización en general como del sistema de recursos humanos en particular. Su viabilidad dependerá de la cultura organizacional y de la existencia de objetivos que faciliten el establecimiento de instrumentos

de evaluación, así como del liderazgo y direccionamiento político que se evidencien en ella.

Gestión de Compensación

Los actuales requerimientos referidos al control de gastos en el sector público que exigen los procesos de consolidación fiscal, originan una nueva ola de reformas de gestión y presupuestación por desempeño dentro de la cual se enmarcan las llamadas “Retribuciones Relacionadas con el Desempeño” (RRD).

Así, tal como lo cita la Carta Iberoamericana de la Función Pública en su apartado 30: *“Todo sistema de gestión del empleo y las personas necesita una estrategia de compensación. Las estructuras salariales y las políticas y prácticas de retribución deberán responder a un conjunto de prioridades y objetivos vinculados a la estrategia y a la situación financiera y presupuestaria de las organizaciones, y no a meras prácticas inerciales o a medidas de respuesta reactiva frente a reivindicaciones individuales o colectivas o conflictos laborales. Las políticas de retribución intentarán en todo caso estimular en los servidores públicos el esfuerzo, el rendimiento individual o de grupo, y el aprendizaje y desarrollo de competencias”*.

Vale aclarar que no resulta tarea sencilla medir el desempeño de los funcionarios públicos, hecho por el cual se han ido desarrollando medidas subjetivas tendientes a cuantificar dicho desempeño. Así, podemos hablar de beneficios monetarios, que redundan en compensaciones de índole económica, o no monetarios. A modo de ejemplo, podemos citar las *“Remuneraciones Variables en función del cumplimiento de objetivos previamente establecidos”*; las *“Promociones”*, que aunque son de índole monetario, tienen carácter permanente en muchos casos y no van asociadas al rendimiento futuro como los incentivos monetarios ligados a la productividad; la

“*Compensación Diferida*”, que incluye aquellas retribuciones que se aplazan en el tiempo y que fomentan la estabilidad en la institución como son la antigüedad y las contribuciones empresariales a los fondos de pensiones; la “*Mejora de las condiciones de trabajo*”. que pretenden estimular el rendimiento y se componen de una serie de medidas entre las que predominan las relacionadas con el horario y el espacio donde se desarrolla la actividad laboral.

Al abordar específicamente el tema de las remuneraciones variables, en el apartado 33 la Carta Iberoamericana de la Función Pública señala que: “... *su aplicación deberá vincularse a la definición previa de estándares de resultado o desempeño, y a procedimientos fiables de evaluación, previamente definidos y conocidos por todos los interesados, y administrados con garantías que reduzcan en lo posible los elementos de subjetividad*”, permitiendo así desarrollar un sistema transparente y equitativo de retribución.

El tipo de compensación utilizada por el Estado debe tener como fin último, no solo incrementar la motivación redundando en mayor productividad organizacional sino también ser coherente, basarse en el mérito y capacidad de las personas además de ser justo y asumible en términos de costo – beneficio.

Gestión del Desarrollo

Las estructuras organizacionales cada vez más planas y flexibles, conllevan la disminución de los niveles intermedios, propiciando mayor descentralización y autonomía en la toma de decisiones, lo que exige mayores competencias y responsabilidad de todos los trabajadores. En este contexto, la capacitación y el desarrollo de carrera constituyen procesos permanentes, sistemáticos y planificados, basados en las necesidades actuales y perspectivas de las organizaciones, de los grupos e individuos, orientados a incrementar los conocimientos,

habilidades, actitudes y capacidades del hombre para elevar la efectividad de su trabajo y la eficiencia de su organización.

De esta forma, la Administración debe estimular el desarrollo de las competencias de sus miembros, generando valor tanto para éstos como para aquella, intentando así alinear las expectativas de crecimiento profesional de sus miembros con las necesidades de la organización.

De allí, la importancia que reviste el aprendizaje organizacional. Tal como lo señala Peter Senge al desarrollar las disciplinas que componen la “Organización Inteligente” en su libro “La Quinta Disciplina”: *“las organizaciones modernas deben concebir al aprendizaje como un proceso incesante y continuo al que “nunca se llega”*”. Así, para alcanzar el aprendizaje organizacional resulta imprescindible impulsar el aprendizaje individual, dado que “las organizaciones aprenden ya que sus individuos son capaces de aprender”.

Gestión de las Relaciones Humanas y Sociales

El ambiente donde una persona desempeña sus tareas diariamente, la comunicación entre superior y subordinado, la relación entre el personal de la empresa e incluso la relación con proveedores y clientes, la calidad de las relaciones laborales que se establecen, son, entre otros, elementos que conforman lo que denominamos “Clima Organizacional”. El mismo puede ser un vínculo o un obstáculo para el buen desempeño de la organización en su conjunto o de determinadas personas que se encuentran dentro o fuera de ella; puede convertirse en un factor de distinción e influencia en el comportamiento de quienes la integran. En suma, es la expresión personal de la "percepción" que los trabajadores y directivos se forman de la organización a la que pertenecen y que incide directamente en el desempeño de ésta.

Así, el clima organizacional que puede definirse como un “fenómeno relacionado con los factores del sistema organizacional y los elementos psicológicos y motivadores de los trabajadores, percibidos por estos últimos y que determinan su comportamiento en la obtención de los

resultados a alcanzar”, es un tema de gran importancia hoy en día para casi todas las organizaciones, que persiguen un mejoramiento continuo de su ambiente, para alcanzar un mayor nivel de eficiencia sin descuidar los recursos humanos.

En esta búsqueda constante de eficiencia, no podemos dejar de mencionar la “Calidad de Vida Laboral” (QWL), como componente fundamental del clima laboral que puede caracterizarse como una “forma diferente de vida dentro de la organización que busca el desarrollo del trabajador así como la eficiencia de la organización”. Esta Filosofía tiende a incrementar la productividad y mejorar la moral, enfatizando la participación de la gente, preservando su dignidad e intentando eliminar los aspectos disfuncionales de la jerarquía organizacional.

A modo de conclusión, podemos señalar que el clima organizacional representa la personalidad de una organización e influye en el comportamiento de los individuos en el trabajo, en las relaciones laborales que se establecen, en su motivación y en la eficiencia de la gestión administrativa. Es por ello que quienes gerencian las organizaciones modernas deben reforzar y trabajar sobre aquellas características que propicien un mejor clima y una mejor calidad de vida laboral de sus miembros, que redundará en beneficios tanto para la Administración como para sus integrantes.

Consideraciones acerca de la Gestión Estratégica de Recursos Humanos a nivel local. Conclusión

Una organización que aprende es una organización experta en crear, adquirir y transmitir conocimientos, y en modificar su conducta para adaptarse a nuevas ideas y competencias.

El contexto contemporáneo ofrece tres características resaltantes: la vertiginosidad con que suceden los cambios, profundos y globales; la impredecibilidad asociada a márgenes de riesgo que impiden la identificación de escenarios seguros y, finalmente, la complejidad

determinada por la globalización de un entorno sistémico donde todo se relaciona con todo y nada se concibe al margen de ese sentido de totalidad.

Estas características definen un ambiente en el cual los recursos humanos y las organizaciones deben sortear gran cantidad de inconvenientes en el día a día de su gestión. En este sentido, tanto unos como otros, deben desarrollar todos sus conocimientos y competencias con el objetivo de cumplir su misión en forma eficiente en este entorno turbulento.

Es así como la Gestión de los Recursos Humanos surge como una actividad estratégica e integradora, pues todas las decisiones y acciones están íntimamente relacionadas entre sí y deben responder a los grandes lineamientos que se trace la organización.

Si se reflexiona sobre cómo la Administración Pública, al menos a nivel local, gestiona las funciones desarrolladas a lo largo del presente informe, podríamos decir que en su mayoría no son ejecutadas dado que no se posee el conocimiento necesario para abordar una Gestión Moderna de Recursos Humanos. En este sentido, precisamos las siguientes cuestiones que “desatienden” la importancia que reviste el Modelo citado, a saber:

- La función de Recursos Humanos consiste estrictamente en “Administrar Personal”, en contraposición a una verdadera “Gestión Estratégica de Recursos Humanos”, que involucra las funciones desarrolladas anteriormente y que opera como un verdadero sistema integrado donde todos sus componentes se interrelacionan en pos de una gestión eficiente;
- Inexistencia de “Descripciones de Puestos de Trabajo” y de “Diseños de Perfiles de Competencias”, impidiendo contar con las características propias del puesto así como con un detalle de las funciones, responsabilidades, conocimientos y habilidades necesarios y suficientes para desarrollar

adecuadamente una tarea. La falta de información genera incertidumbre, menor rendimiento y en última instancia ineficiencia en la gestión;

- Así como en el sector privado se dispone la incorporación de personal en función a los requerimientos de la producción y el análisis de la relación costo-beneficio, en la Administración local el aumento de los planteles básicos tiene en cuenta “factores” tales como: periodos de gestión, aprobación anual de presupuestos y demandas de la comunidad y decisiones políticas;
- Incorporación de personal no apto para el desenvolvimiento de las tareas propias de la Administración lo que implica un gasto para el ciudadano que solventa su funcionamiento;
- En la mayoría de los casos, no existe tradición en la aplicación de mecanismos de selección de personal para el ingreso a las dependencias del Estado. Una de las excepciones que podemos mencionar al respecto es el Tribunal Municipal de Cuentas de Rosario, en el cual tanto Vocales como Fiscal de Cuentas y Contadores Fiscales acceden a los respectivos cargos por concurso público de antecedentes y oposición;
- No se requiere el asesoramiento de grupos profesionales preparados para la planificación y aplicación de mecanismos de selección de personal para que conjuntamente con los responsables de la dependencia que realiza la incorporación, se seleccione al personal más idóneo para la tarea;
- Dificultad para implementar mecanismos que faciliten la imposición de sanciones y/o desvinculaciones en aquellos casos en donde se evidencian marcados incumplimientos de los objetivos requeridos por el puesto;
 - Inexistencia de evaluaciones de desempeño, herramienta que constituye un verdadero feed back entre superior y subordinado, y que posibilita el mejoramiento en el

desarrollo de la tarea, incrementando la motivación y la eficiencia organizacional;

- No se aplican compensaciones variables o ligadas al desempeño;
- El nivel de capacitación a nivel municipal es bajo. Los presupuestos asignados a dicho concepto no resultan suficientes para desarrollar al personal, dificultando el crecimiento individual y organizacional.
- Tal como se expuso a lo largo del presente trabajo, a nivel municipal la permanencia en la categoría correspondiente al Escalafón Municipal es indeterminada, generando desmotivación e ineficiencia organizacional.
- Ante este panorama, surge la necesidad de evaluar la necesidad de desarrollar e implementar un Modelo de Gestión de Recursos Humanos como herramienta estratégica que eficiente la gestión municipal. El no contar con dicho Modelo, hoy por hoy, implica no valorar y quitar relevancia a cuestiones fundamentales como la creatividad, la innovación, la flexibilidad, el trabajo en equipo, la calidad de la atención al receptor de nuestro servicio o producto, la autoevaluación y su consiguiente mejora continua, la formación permanente y el gusto por el trabajo bien hecho, desde el convencimiento de que todo ello redundará en la calidad del servicio que presta la organización a su comunidad.

La implementación de estos cambios, para que sea exitosa, debe nutrirse de una profunda e inteligente interpretación de la realidad, esto es, que tomando los principales elementos estructurales de la realidad organizacional, genere múltiples posibilidades de poner en marcha un proceso que gestione y administre el fortalecimiento y desarrollo de los

actores internos en pos de llevar adelante una mejor gestión y construir así un “mejor Estado”.

Bibliografía

CLAD. Carta Iberoamericana de la Función Pública. Caracas 2003.

CLAD. Carta Iberoamericana de la Calidad en la Gestión Pública. El Salvador 2008.

Ramió Matas, Carles. “Experiencias de Implantación del servicio civil en América Latina: aprendizaje desde algunos modelos consolidados de Europa y Estados Unidos”.

Salas, Eduardo Arturo. “La experiencia del Sistema Nacional de la Profesión Administrativa a la luz de la Carta iberoamericana de la Función Pública”. X Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del estado y de la Administración pública, Santiago, Chile.

Senge, Peter. “La Quinta Disciplina”. Ed. Macchi, 1990.

Iacoviello, Mercedes y Pulido, Noemi. “Gestión y gestores de resultados: cara y contracara”. Trabajo presentado para XII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Sto. Domingo, Rep. Dominicana, 30 oct. - 2 nov. 2007.

Rial, Noemi. “La negociación colectiva en el sector público”. Trabajo presentada para XII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Sto. Domingo, Rep. Dominicana, 30 oct. - 2 nov. 2007.

ESTUDIO DE LA ESTABILIDAD DE UNA VARIANTE DEL MODELO DE LA TELARAÑA

Semitiel, José ; Arnulfo, Angélica ; Cianciardo, Cintia¹³¹

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

Resumen.

Este artículo versa sobre una de las aplicaciones de las ecuaciones en diferencias finitas lineales de primer orden en el análisis económico de un problema. A partir del conocido modelo de la telaraña o modelo de cobweb se introducen, siguiendo a P. Cagan (1956), expectativas adaptativas y se obtiene una variante de dicho modelo. Se estudia la estabilidad de tal variante a partir del análisis del carácter de la sucesión de precios generada por la solución del modelo.

Palabras clave: Ecuaciones en diferencias finitas- Variante del modelo de la telaraña- Estabilidad

1. Introducción

En Economía es frecuente estudiar cómo evolucionan los valores de una misma variable en distintos instantes temporales. Si la variable tiempo se considera como algo continuo, dicha evolución se estudia utilizando *ecuaciones diferenciales*. Sin embargo, si el tiempo es tratado de manera discreta, es decir que dicha variable sólo puede tomar valores enteros, se utilizan entonces las *ecuaciones en diferencias finitas*.

Las ecuaciones en diferencias finitas se pueden aplicar en diferentes ámbitos económicos y financieros. Son muchos y variados los ejemplos

¹³¹ {semitiel, aarnulfo, cintiac}@fceia.unr.edu.ar

de modelos microeconómicos y macroeconómicos que se plantean a partir de esta formulación. El cálculo de la solución (general y particular) de las ecuaciones en diferencias finitas y su posterior interpretación puede ser de gran utilidad en contextos económicos y financieros.

En este artículo presentamos una aplicación de las ecuaciones en diferencias finitas lineales de primer orden, conocida con el nombre de *modelo de la telaraña* o *modelo general de cobweb* del economista británico Nicholas Kaldor (1934), para estimar los precios en un mercado agrícola. Más precisamente efectuamos el estudio de una variante del modelo de la telaraña al considerar, como sugiere Phillip D. Cagan (1956), expectativas adaptativas.

Para el nuevo modelo planteado obtenemos su solución, que genera una sucesión de precios, y analizamos el carácter de la misma.

Por último, y en función de los resultados obtenidos al estudiar la convergencia de la sucesión de precios, se analiza la estabilidad de la variante del modelo de la telaraña planteado.

2. Una variante del modelo de la telaraña

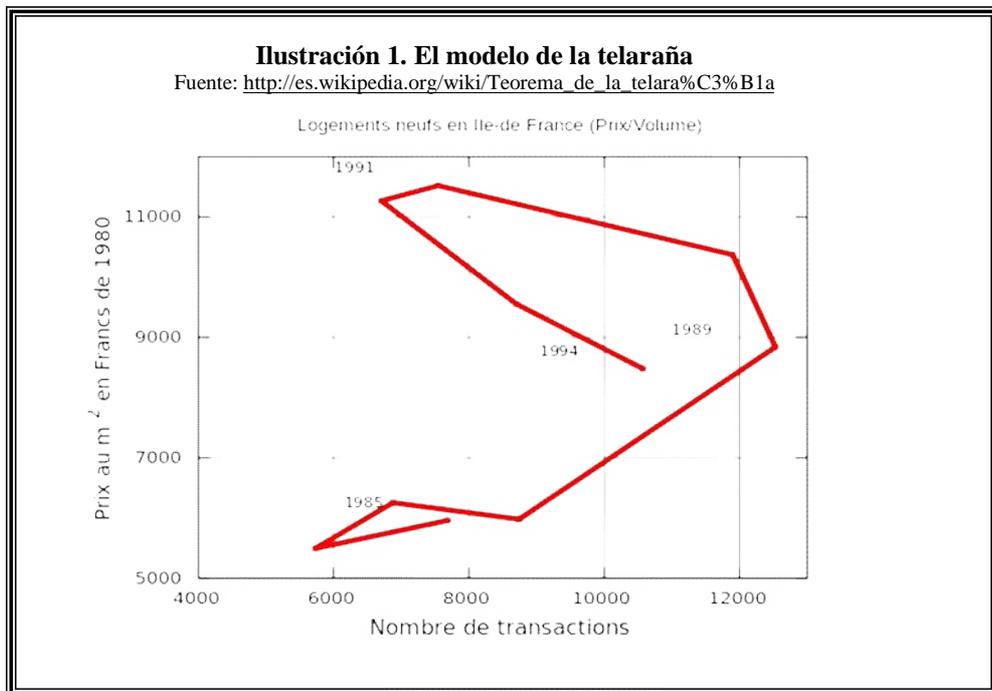
2.1. El modelo de la telaraña

El *modelo de la telaraña* explica el modelo general que sigue la formación de los precios de los productos, cuya demanda se establece como una función del precio del mercado y la oferta en función del precio de mercado observado en el período inmediatamente anterior, como puede ser un día, semana, temporada, año, etc. En la práctica, el modelo se aplica principalmente a bienes y servicios cuya producción es discontinua, tales como productos agrícolas.

Este modelo puede explicar las fluctuaciones que se producen en los precios de los mercados. Tras un fuerte cambio en la producción (aumento o disminución), es el propio mercado que lleva a cabo el

proceso de ajuste, corrigiendo la desviación hasta alcanzar su precio en equilibrio.

El modelo recibe el nombre de telaraña pues el proceso de ajuste gráficamente se asemeja a la de una tela de araña. Por ejemplo, la Ilustración 1 muestra la relación entre los precios y el volumen de ventas de viviendas (casa y pisos) nuevos en la región central de Francia entre 1985-1994.



Para formular matemáticamente este modelo, se tienen en cuenta las siguientes hipótesis:

- [a] la decisión de producir debe ser adoptada en el período anterior al de la venta y se confía en el que el precio actual se mantendrá en el próximo período;
- [b] las cantidades demandadas y ofertadas son funciones lineales del precio del producto;

[c] el mercado está en situación de equilibrio.

Entonces el modelo de la telaraña se puede expresar matemáticamente mediante el siguiente sistema:

$$\begin{cases} (i) & q_t^D = a - bp_t \\ (ii) & q_t^S = -c + dp_{t-1} \\ (iii) & q_t^D = q_t^S \end{cases} \quad (1)$$

donde q_t^D y q_t^S representan las cantidades demandada y ofertada respectivamente en el instante de tiempo t , p_t representa el precio en el instante de tiempo t , y las constantes a, b, c y d son todas positivas.

La ecuación (1)(i) es la ecuación de demanda donde la cantidad demandada es una función lineal del precio (hipótesis [b]). La ecuación (1)(ii) representa la ecuación de oferta donde la cantidad ofertada es una función lineal del precio en un período anterior (hipótesis [a] y [b]). Mediante la ecuación (1)(iii) se indica que el mercado está en equilibrio (hipótesis [c]).

2.2. Cambio de hipótesis

La hipótesis [a] es poco aceptable en general. Por tal motivo, si se introduce en la función de oferta un precio p_t^* , significando con ello el precio esperado para el período t al momento de efectuarse la venta, se introducen variantes en el modelo de la telaraña, quedando el mismo expresado de la siguiente manera:

$$\begin{cases} (i) & q_t^D = a - bp_t \\ (ii) & q_t^S = -c + dp_t^* \\ (iii) & q_t^D = q_t^S \end{cases} \quad (2)$$

Si además se define un precio normal p_n como el precio en que los productores creen que, más tarde o más temprano, ese producto tendrá en el mercado, y por lo tanto el precio en el mercado “se ajustará” mediante el precio normal, se introduce en el modelo otra variante. A esta nueva variante se la puede expresar:

$$p_t^* = p_{t-1} + k(p_n - p_{t-1}) \quad (3)$$

donde $0 < k < 1$.

En 1956, Phillip D. Caganen [1] y [2], sugiere una variante del modelo con expectativas adaptativas, pues al considerar p_n no constante, éstas son revisadas en cada período por parte del productor, ajustando el precio previamente esperado. De esta manera, se sustituye la ecuación (3) por la expresión:

$$p_t^* - p_{t-1}^* = k(p_{t-1} - p_{t-1}^*) \quad (4)$$

donde $0 < k < 1$ es llamado *coeficiente de ajuste de las expectativas*.

Con este último supuesto, se puede construir una variante del modelo de la telaraña que es el que nos proponemos estudiar en este artículo y el cual puede expresarse como:

$$\left\{ \begin{array}{l} (i) \quad q_t^D = a - bp_t \\ (ii) \quad q_t^S = -c + dp_t^* \\ (iii) \quad q_t^D = q_t^S \\ (iv) \quad p_t^* - p_{t-1}^* = k(p_{t-1} - p_{t-1}^*) \end{array} \right. \quad (5)$$

2.3. Solución del modelo

Para estudiar la estabilidad de la solución de (5), resolvemos dicho problema para p_t . Para ello, sustituyendo (5)(i) y (5)(ii) en (5)(iii), se tiene que:

$$a - bp_t = -c + dp_t^* \quad (6)$$

de donde:

$$p_t^* = \frac{a+c}{d} - \frac{b}{d} p_t, \quad (7)$$

y reemplazando (7) en (5)(iv):

$$p_t = \left(1 - \frac{d}{b}k - k\right) p_{t-1} + k \frac{a+c}{b}, \quad (8)$$

o equivalentemente

$$p_t = A p_{t-1} + B. \quad (9)$$

donde

$$A = 1 - k \left(1 + \frac{d}{b}\right), \quad (10)$$

y

$$B = \frac{k(a+c)}{b}. \quad (11)$$

Las ecuaciones (8) ó (9) son *ecuaciones en diferencias finitas lineales de primer orden*.

Dado que $d > 0$, $b > 0$ y $0 < k < 1$ de (10) resulta que $A < 1$.

Supongamos que el precio inicial, vale decir, el precio en el instante $t=0$ es p_0 . Entonces los precios en los instantes $t=1$, $t=2$ y $t=3$ son

$$p_1 = A p_0 + B, \quad (12)$$

$$p_2 = A p_1 + B = A(A p_0 + B) + B = A^2 p_0 + B(1 + A), \quad (13)$$

$$p_3 = A p_2 + B = A(A^2 p_0 + B(1 + A)) + B = A^3 p_0 + B(1 + A + A^2), \quad (14)$$

respectivamente. Luego, se puede inferir que

$$p_t = A^t p_0 + B(1 + A + A^2 + \dots + A^{t-1}), \quad (15)$$

para $t = 1, 2, 3, \dots$. Como

$$1 + A + A^2 + \dots + A^{t-1} = \frac{1 - A^t}{1 - A}, \quad (16)$$

con $t = 1, 2, 3, \dots$, sustituyendo (16) en (15) se obtiene que:

$$p_t = \alpha A^t + \beta, \quad (17)$$

para $t = 0, 1, 2, 3, \dots$ siendo

$$\alpha = p_0 - \frac{a + c}{b + d}, \quad (19)$$

y

$$\beta = \frac{a + c}{b + d}. \quad (20)$$

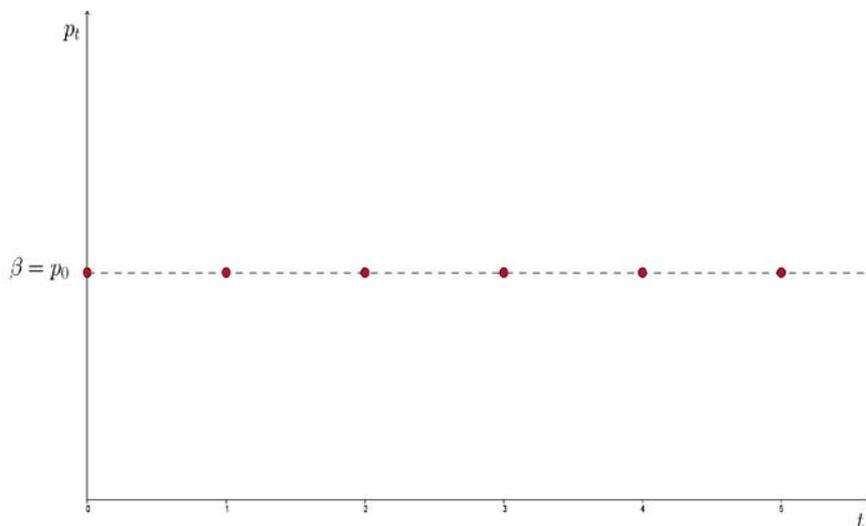
La ecuación (17) representa la solución de la variante del modelo de la telaraña planteado en (5) con la condición inicial (precio inicial) p_0 . Esta solución genera una sucesión de precios p_0, p_1, p_2, \dots que representamos por $\{p_t\}$.

2.4. Análisis de la solución del modelo

Con el propósito de estudiar la estabilidad de la ecuación en diferencias (9) y por lo tanto del modelo planteado en (5), en este apartado analizaremos el carácter de la sucesión $\{p_t\}$ dada en (17).

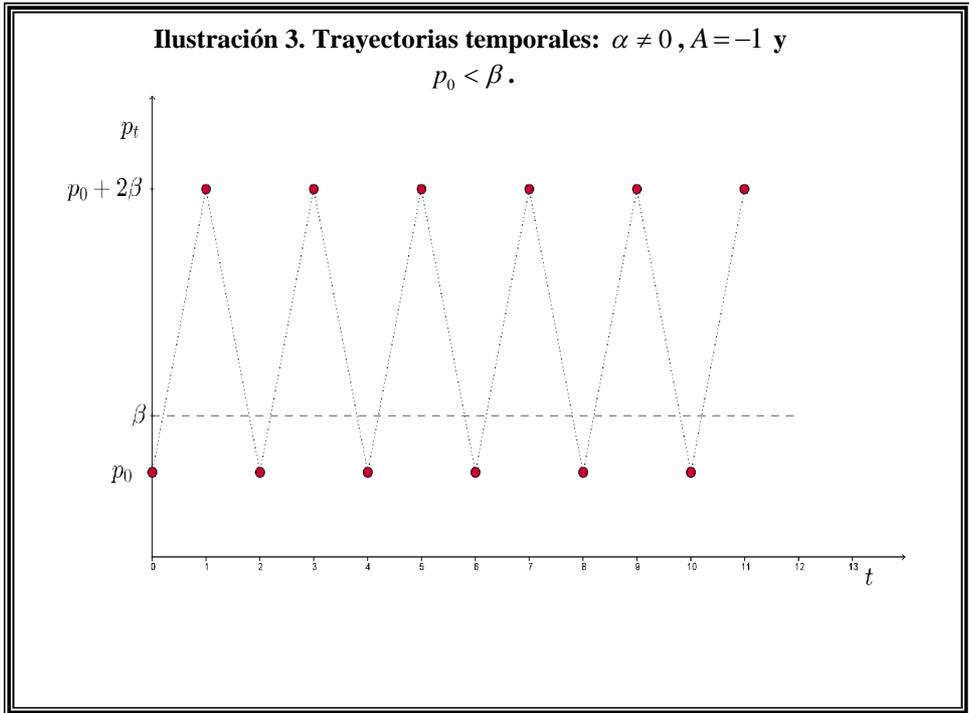
Si $\alpha = 0$ la ecuación en diferencias dada en (8) tiene por solución a la sucesión constante $p_t = \beta$ para todo $t = 0, 1, 2, 3, \dots$ como se muestra en la Ilustración 2. Luego, la sucesión $\{p_t\}$ converge al valor β llamado *precio en equilibrio* o *precio estacionario* de dicha sucesión.

Ilustración 2. Trayectorias temporales: $\alpha = 0$



Supongamos ahora $\alpha \neq 0$, es decir, el precio inicial es diferente al precio en equilibrio. Si $A=0$ entonces $p_t = \beta$ para todo $t=0,1,2,3,\dots$ por lo que la situación es idéntica al caso en que $\alpha = 0$ (ver Ilustración 2). Por lo tanto, la sucesión $\{p_t\}$ es *convergente* al precio en equilibrio β , independientemente de las condiciones iniciales.

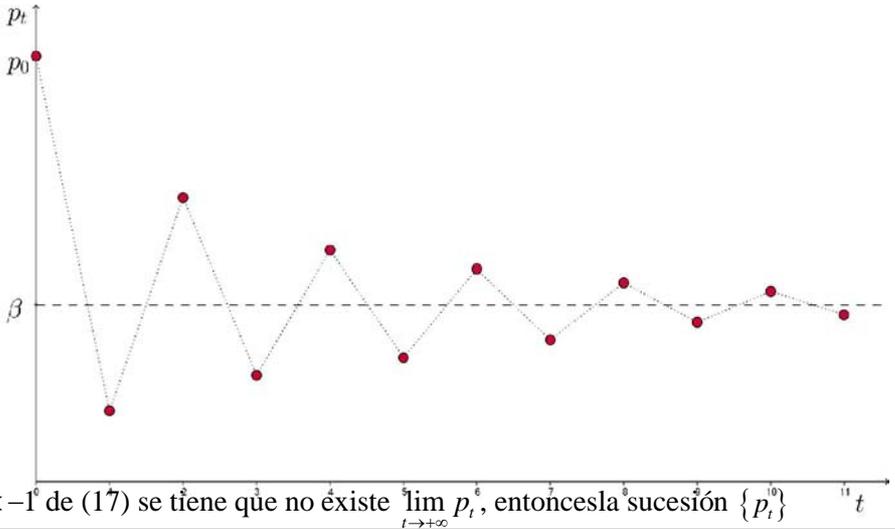
Si $A = -1$ se tiene que $p_t = p_0$ para todo $t = 2k$ con $k = 0,1,2,3,\dots$, mientras que $p_t = p_0 + 2\beta$ para todo $t = 2k - 1$ con $k = 1,2,3,\dots$. La Ilustración 3 muestra que la sucesión dada en (17) oscila en forma acotada y por lo tanto es *divergente*.



Si $-1 < A < 0$ entonces si $t \rightarrow +\infty$ de (17) se tiene que $p_t \rightarrow \beta$. Por lo tanto la sucesión $\{p_t\}$ converge oscilatoriamente al precio en equilibrio.

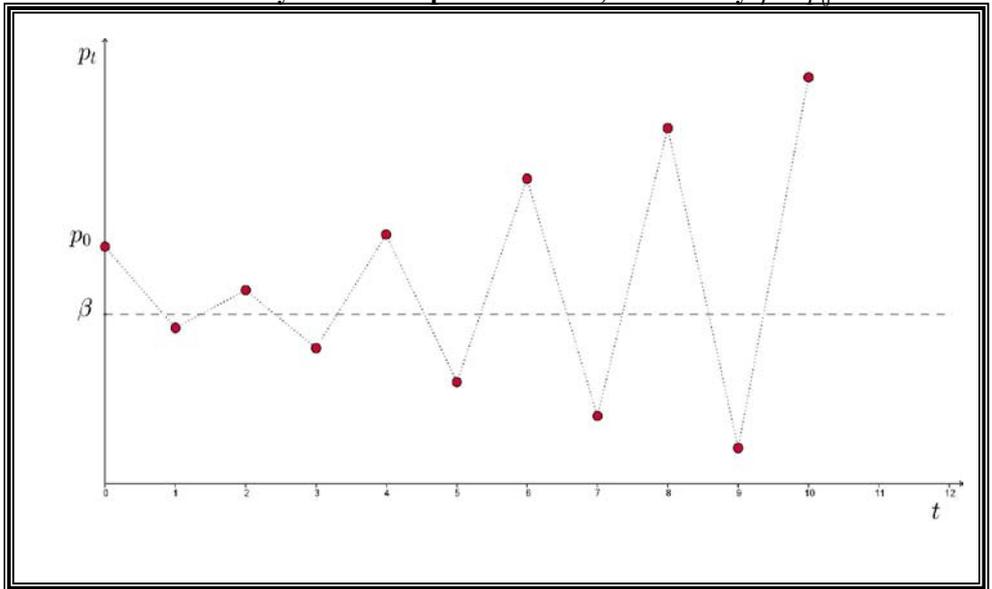
En la Ilustración 4 se puede observar que el nivel de precios tiende al nivel de equilibrio, partiendo de una situación en la cual la demanda del producto en su período inicial es mucho mayor a la cantidad ofrecida, que luego por presiones de demanda y oferta, tiende en el mediano a largo plazo al equilibrio.

Ilustración 4. Trayectorias temporales: $\alpha \neq 0, -1 < A < 0$ y $\beta < p_0$.



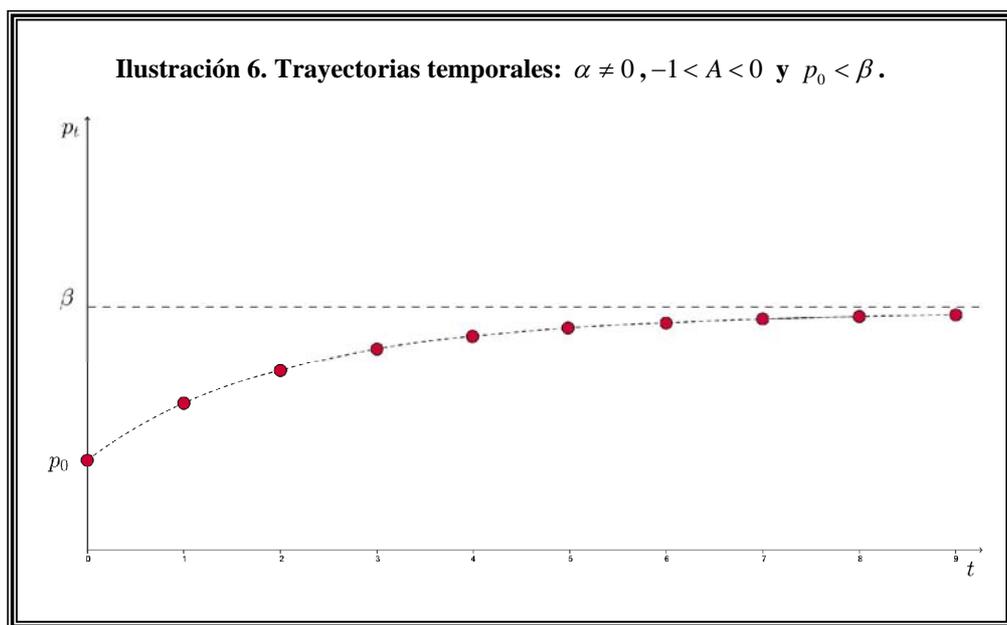
dada en (17) es oscilatoria no acotada como se observa en la Ilustración 5. Resulta entonces que dicha sucesión es *divergente*.

Ilustración 5. Trayectorias temporales: $\alpha \neq 0, -1 < A < 0$ y $\beta < p_0$.



Si $0 < A < 1$ entonces si $t \rightarrow +\infty$ de (17) se tiene que $p_t \rightarrow \beta$.

Por lo tanto la sucesión $\{p_t\}$ converge monótonamente al precio en equilibrio. En la Ilustración 6 se puede observar que el nivel de precios crece en el tiempo tendiendo en el mediano a largo plazo, al nivel de equilibrio.



3. Conclusiones

En el párrafo 2.3 hemos analizado el carácter de la sucesión de precios $\{p_t\}$ dada en (17) generada a partir de la solución de la variante del

modelo de la telaraña planteado en (5). En la Tabla 1 se muestran los distintos resultados obtenidos.

Tabla 1. Carácter de la sucesión de precios $\{p_t\}$ dada en (17)

Convergente monótona	Convergente oscilatoria	Divergente a $\pm\infty$	Divergente oscilatoria
<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\alpha = 0$ ▪ $\alpha \neq 0, 0 \leq A < 1$ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\alpha \neq 0, -1 < A < 0$ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\alpha \neq 0, A < -1$ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ $\alpha \neq 0, A = -1$

La *estabilidad* del modelo planteado en (5) dependerá de la ecuación en diferencias dada en (8) sea o no estable, es decir si la solución (sucesión de precios) dada en (17) converge o no al precio en equilibrio β , independientemente de las condiciones iniciales (precio inicial p_0).

Llamamos $\xi = -\frac{d}{b}$, cociente entre las pendientes de las ecuaciones de oferta y demanda dadas en (5)(i) y (5)(ii) respectivamente, concluimos que el modelo planteado en (5) resulta ser:

- *estable* si $1 - \frac{2}{k} < \xi < 1$,
- *inestable* si $\xi \leq 1 - \frac{2}{k}$.

4. Referencias bibliográficas

- [1] Di Marco, L., Expectativas de Precios, *Revista Económica*, Vol. 15, No. 3, 1969, pp. 275-282.

- [2] Christev, A., The Hiperinflation Model of Money Demand (or Cagan Revisited): Some new Empirical Evidence from the 1990s, *Centre for Economic Reform and Transformation*, 2007, <http://www2.hw.ac.uk/sml/downloads/cert/wpa/2005/dp0507.pdf> (Acceso el 20 de febrero de 2015).
- [3] Chiang, A. (1987). *Métodos fundamentales de Economía Matemática*. México: Mc Graw-Hill.
- [4] Tenorio Villalón, A., Martín Caraballo, A., Paralera Morales, C., Contreras Rubio, I.: Ecuaciones diferenciales y en diferencias aplicadas a los conceptos económicos y financieros, *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 16, 2003, 165-199.
- [5] Weber, J. (1984). *Matemáticas para Administración y Economía*. México, D.F: Harla.

MICROCRÉDITOS. TENSIÓN SOCIAL ENTRE

DESTINATARIOS Y TASA DE INTERÉS

Por Germán Messina¹³²

Facultad de Ciencias Económicas del Rosario
Universidad Católica Argentina
Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina

“El papel del presidente es crucial sobre todo si tenemos en cuenta que nueve de los trece miembros de nuestra junta directiva, aquellos que representan a los prestatarios, suelen ser personas analfabetas.”¹³³ (Yunus, 2006:120)

Introducción.

El presente tiene como objetivo abordar, lo que denominaremos, la “tensión social” existente en los microcréditos. El estudio comparativo con legislaciones de otros países (Delfiner, Gómez, Perón, 2009), las regulaciones a nivel local (Delfiner, Pailhé y Perón, 2006), la situación del sector en la Argentina (PNUD, 2005), las IMF (Instituciones Micro Financieras) y las dificultades del sector (Larrea, Curat, Adúriz, Font Guido, 2010), la articulación público-privada (Montes de Oca, 2011), entre otros, nos han servido de base para poder abordar la problemática.

En este primer trabajo y como avance de investigación, se trata de dilucidar y reflexionar sobre esta “tensión social”: los públicos más vulnerables soportan tasas de interés más elevadas. Es decir trataremos de describir y explicar esta aparente contradicción: Si el microcrédito intenta ayudar a combatir la pobreza ¿Por qué la tasa que pagan los prestatarios son elevadas? El presente análisis se centra en la realidad Argentina del año 2014.

¹³² Profesor Adjunto Finanzas 2 y Economía para la toma de decisiones. Docente Investigador (UCA). germanmessina@uca.edu.ar

¹³³ Nos resulta interesante la cita para remarcar los públicos a los cuáles los microcréditos fueron dirigidos.

(Pensamos que las notas al final de cada página brindan ayuda a la lectura e información valiosa. Procedemos de esta manera para mantener en el cuerpo principal un claro hilo conductor).

Para el abordaje de esta tensión social, se hará mención obligada al referente principal de los microcréditos Muhammad Yunus, principalmente en su libro “El banquero de los pobres.” En el mismo, encontramos un concepto clave y que es permanente a lo largo de su obra: “Las personas como Sufiya no eran pobres porque fuesen estúpidas o perezosas: trabajaban todo el día realizando tareas físicas complejas.” (Yunus, 2006:53). La idea del pasaje anterior esta siempre presente en su libro y nos valdremos de ella para analizar a los destinatarios de los microcréditos. En cambio para analizar la tensión existente en la tasa de interés tomaremos otro pasaje del mismo autor: “No es contra usted, sino contra las normas bancarias contra las que lucho...” (Yunus, 2006:60), (el usted era el gerente de una institución bancaria¹³⁴, el Banco Janata). Como se podrá notar ambas problemáticas están íntimamente relacionadas y se las tratará de abordar de esa manera. En síntesis se trataría de romper “...el estatus de esclava cautiva de Sufiya.” (Yunus, 2006:53)

Microcréditos

Yunus nos dice: “Quienes creen que crecimiento y desarrollo son sinónimos o se mueven a la misma velocidad, suponen que las diferentes capas económicas de la sociedad están vinculadas de algún modo entre sí...El microcrédito pone en marcha los diminutos motores económicos de la infraclase rechazada por la sociedad.” (Yunus, 2006:192-193)

Los microcréditos¹³⁵ tenían el claro objetivo de romper un círculo perverso, donde las personas que trabajaban durante todo el día no

¹³⁴ El sistema bancario no prestaba (presta) dinero a personas como Sufiya. Eran consideradas personas muy **riesgosas** ya que no tenían avales, ni garantías. El monto de préstamo que necesitaban era muy pequeño por lo que tampoco era **rentable** otorgarles un crédito.

¹³⁵ Surgirían en Bangladesh en el año 1976.

podían progresar, ya que no lograban acumular el capital mínimo necesario para lograr poder vender su producción a precios razonables y escapar de prestamistas que cobraban en muchos casos el 10% semanal. Trabajaban para poder seguir trabajando y cubrir el mínimo de sus necesidades. Estaban presos de un sistema que por sí solos no podían romper. La diferencia eran 25 dólares, monto otorgado en los primeros microcréditos. (Yunus, 2006).

Los primeros microcréditos fueron dirigidos especialmente a las mujeres¹³⁶ ya que ellas eran las que más sufrían la pobreza y las que tenían a cargo el cuidado de sus hijos. Los microcréditos han contribuido en forma notable a la emancipación de las mismas. (*empowerment*).

Destinatarios.

El año 2005 fue el Año Internacional del Microcrédito y coincidió con la elaboración del “Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Micro finanzas en la Argentina.” En el trabajo se destaca que:

“No existe un concepto claro del significado de micro finanzas. Se las vincula, normalmente, con la prestación de servicios financieros a sectores de bajos ingresos...” (PNUD, 2005:3).

Precisamente en los sectores de bajos ingresos encontramos ciertas discrepancias y tensiones con una de las ideas de Yunus. Según el premio Nobel los microcréditos tienen que estar dirigidos a los más pobres de los pobres siendo estos grupos los que más lo necesitan. En sus palabras “...no tienen ningún cojín sobre el que caer.” (Yunus, 2006:61). Sin embargo hoy en día parecería haber cambiado el enfoque de la población objetiva de los microcréditos, ya que no estarían orientados hacia las personas indigentes, sino a las pobres. A la

¹³⁶ Es necesario remarcar que Bangladesh es de mayoría musulmán por lo que dar créditos a las mujeres no era tarea sencilla.

población extremadamente vulnerable¹³⁷ los programas de asistencia estatal parecerían mejores formas de ayuda. (PNUD, 2005, CGAP, 2003). Podría ser que el cambio de enfoque se deba al propio paso de tiempo¹³⁸ y a las diferencias propias entre Bangladesh y otros países; en el primero, las formas de ayuda estatal eran casi inexistentes¹³⁹. Los niveles de pobreza extrema mucho mayores y la única alternativa para poder subsistir era el trabajo. “Las personas más pobres trabajan doce horas al día. Necesitan vender y obtener ingresos para comer.” (Yunus, 2006:57). Los microcréditos nacen para dar asistencia a esas personas, no tenían como objetivo ni educar, ni consumir. El único objetivo era prestar dinero a las personas en forma **rápida** para que puedan mejorar su producción (trabajo) y de esa manera salir de esa situación de desamparo. ¿Esas personas en la actualidad serían consideradas indigentes o pobres?

Todos los primeros microcréditos otorgados por el Banco Grameen¹⁴⁰ tenían esa finalidad y siempre se utilizaba la garantía solidaria (grupo de 5 prestatarias). Luego a medida del crecimiento obtenido y como proceso si se quiere de evolución, se empezaron a dar otra clase de préstamos como ser los famosos préstamos para “fábrica”, donde la “fábrica” era el propio hogar de las personas. Al mejorar su vivienda, “fábrica”, se lograban mejores condiciones laborales y mayor productividad. Téngase presente que estas mejoras eran por ejemplo, para arreglar el techo de la casa, para así también en los días de lluvia poder trabajar. Esa era la clase de pobreza que los microcréditos ayudaron a eliminar. Pero es necesario remarcar el punto, los

¹³⁷ En Argentina la tasa de pobreza es del 22%, la tasa de indigencia del 5,5%. Ver UCA (2014), en el mismo la tasa de pobreza es del 27.5%, pero aclara que incluye a la tasa de indigencia.

¹³⁸ Los primeros microcréditos en Bangladesh se originan en la década del 70.

¹³⁹ “En 1974 Bangladesh cayó presa de la hambruna...Las personas hambrientas....aguardaban a que les llegara la muerte.” (Yunus, 2006:11).

¹⁴⁰ “...un ejemplo específico de nuevo tipo de empresa impulsada por una actitud a la que bauticé con el nombre de <conciencia social>... Grameen es un banco de autoayuda perteneciente al sector privado cuyos afiliados utilizan la riqueza personal que obtienen para adquirir bombas de agua, letrinas, viviendas, una educación, acceso a la sanidad, etc. (Yunus, 2006:184-185).

microcréditos fueron préstamos directos a personas, sin ningún plan de enseñanza previo¹⁴¹. Las personas ya sabían trabajar, lo único que necesitaban era **capital**. También consideramos preciso remarcar que el surgimiento de otras clases de microcrédito, se dio en forma posterior y una vez que se consolidó y afianzó la práctica de microcréditos original.

Hoy en día y gracias al éxito obtenido en mejorar las condiciones de los grupos vulnerables, existen multiplicidad de microcréditos: de inversión, refacción del hogar, consumo, educación etc. Por eso es cada vez más importante de especificar qué clase de microcrédito se habla sobre todo para poder elaborar políticas acordes. Muhammad Yunus expresa:

*“...The word "microcredit"... has been imputed to mean everything to everybody. No one now gets shocked if somebody uses the term "microcredit" to mean agricultural credit, or rural credit, or cooperative credit, or consumer credit, credit from the savings and loan associations, or from credit unions, or from money lenders...I think this is creating a lot of misunderstanding and confusion in the discussion about microcredit. We really don't know who is talking about what. I am proposing that we put labels to various types of microcredit so that we can clarify at the beginning of our discussion which microcredit we are talking about. This is very important for arriving at clear conclusions, formulating right policies, designing appropriate institutions and methodologies. Instead of just saying "microcredit" we should specify which category of microcredit.”*¹⁴² Yunus (2011)

¹⁴¹ Había un proceso de inducción de una semana pero era para asegurarse que las prestatarias entendieran la forma de repago del microcrédito. Se les tomaba un examen oral al final de la inducción. Ver Yunus (2006).

¹⁴² ...La palabra “microcrédito”... se ha atribuido a que signifique todo para todos. Ninguno ahora se siente sorprendido si alguien utiliza el término “microcrédito” para referirse a crédito agropecuario o crédito rural, o crédito cooperativo, o crédito de consumo, créditos de asociaciones de ahorro y préstamos, o de uniones de crédito, o de prestamistas...Yo pienso que esto crea muchas malas interpretaciones y

Creemos que es necesario el pasaje previo por los microcréditos originales, al menos hasta llegar a un punto de inflexión y lograr cierta masa crítica¹⁴³, para luego sí enfocar la atención en las otras clases. Pensamos que si las IMF como en la actualidad ocurre, se enfocan en dar diversas clases de microcréditos, se perdería el primer gran objetivo de tratar de ayudar a los más pobres. Luego sí, a medida que se vayan consolidando ampliar la oferta y clase de microcréditos.

¿Quién necesitaría más la ayuda de los microcréditos, los indigentes o los pobres?

Los indigentes serían los más pobres de los pobres, pero en los países que ya tienen políticas de subsidio y asistencialismo, ¿Cuál de los grupos serían mejores destinatarios de los microcréditos? ¿El asistencialismo por parte del Estado es la mejor manera de eliminar la pobreza? ¿Puede ser que el asistencialismo excesivo perjudique la toma de microcréditos y el desarrollo de las IMF?

Pensamos que tendría que haber una mejor coordinación de los planes de asistencia público y dar más espacios al capital privado, para que las personas que puedan y deseen poder progresar mediante la obtención de préstamos (que van a tener que repagar) lo puedan hacer. “Creo en el poder del libre mercado y en el poder del capital en ese mercado. También creo que los subsidios de desempleo no son la mejor forma de combatir la pobreza. Las personas pobres físicamente capacitadas no quieren ni necesitan obras de caridad. Cobrar el paro no hace más que aumentar su sensación de tristeza, despojarles de incentivos, y sobre

confusiones en las discusiones referidas a microcrédito. Realmente no sabemos quién esta hablando a cerca de qué. Estoy proponiendo que pongamos etiquetas a los varios tipos de microcrédito para que podamos clarificar al comienzo de la discusión de que microcrédito estamos hablando. Esto es muy importante para llegar a conclusiones claras, formular políticas adecuadas, designar en forma apropiada instituciones y metodologías. En vez de solo decir “microcrédito” nosotros tendríamos que especificar cuál categoría de microcrédito. (Traducción propia)

¹⁴³ Bajar la curva de experiencia, tener niveles de capital adecuado, personal entrenado, etc.

todo, privarles de autoestima.” (Yunus, 2006:186). Percibimos que parte de los planes de asistencia serían mejor aprovechados por las IMF para el otorgamiento de microcréditos¹⁴⁴. Creemos que muchas de las personas pobres e inclusive indigentes teniendo la posibilidad de acceder a un préstamo lo tomarían. ¿Acaso no es común que los sectores informales recaen muchas veces en prestamistas que cobran tasas demasiado elevadas? (Efectivo Ya! cobra tasas del 18% mensual¹⁴⁵).

Creemos que muchos nada más necesitan un mínimo de capital para poder empezar a romper el círculo de trabajo-pobreza estilo Sufiya¹⁴⁶. **La inclusión no se da solo por el asistencialismo sino por la incorporación a los circuitos de crédito de la economía.** El crédito y la posibilidad de acceder a él, son los pequeños motores que activan parte del entramado social. El *empowerment* de saber que uno tiene la posibilidad de que su vida dependa de él y no sólo de mecanismos de asistencia, no es acaso una motivación importante.

Los microcréditos nacen para combatir la pobreza, siendo su principal objetivo. En su propia evolución fueron surgiendo diferentes tipos haciendo más compleja la articulación público privada en un cuerpo coherente. La definición misma de microcrédito hoy en día depende de la clase que estemos analizando. Pensamos que parte de la tensión social es a qué público tendría que ser dirigido. ¿A los indigentes o a los pobres¹⁴⁷? Nuestra respuesta, es a cualquiera que lo **solicite**¹⁴⁸.

¹⁴⁴ Se podrían recibir en calidad de préstamos o donaciones. Aunque lo primero sería más recomendable.

¹⁴⁵ http://www.ieco.clarin.com/economia/Tasas-mensual-prestamos-informales_0_1162683751.html

¹⁴⁶ “El comerciante se aseguraba de pagar a Sufiya un precio que apenas cubriese el coste de los materiales y le aportase lo mínimo para mantenerla con vida.” (Yunus, 2006:52). Sufiya Begum producía taburetes de bambú.

¹⁴⁷ Pobres: Públicos riesgosos. Indigentes: Públicos más riesgosos. (Se los considera a ambos públicos riesgosos en el análisis de tasa de interés). Ver a continuación.

¹⁴⁸ Solicitar implica a nuestro entender “ambición”, “deseo”, “voluntad de progresar”, “inicio de acción”. Pensamos que es muy importante la acción misma de **solicitar** un microcrédito. No es “esperar”, “recibir”, que indicarían pasividad.

Pensamos que la acción de solicitar es la característica que tendría que ser distintiva para otorgar un microcrédito independientemente de los diferentes públicos. No podemos afirmar que dada la situación actual de subsidios a los diferentes sectores, exista una gran demanda de microcréditos que la oferta no pueda cubrir. Pensamos que el exceso de planes asistenciales podría desmotivar a las personas a tratar de conseguirlos. En una primera instancia sería aconsejable no hacer distinción entre marginados y pobres. Creemos también que hay etapas para la consolidación de las IMF y los microcréditos, y que para que tenga éxito es necesario cumplir cada una de los diferentes estadios. Empezar por el microcrédito tradicional con las garantías solidarias, para los marginados y tal vez créditos individuales para los menos pobres. Creemos que las garantías solidarias para ese sector serían beneficiosas ya que atenúan los problemas de selección adversa y riesgo moral o en palabras de Yunus:

“La presión de los iguales mantiene a cada miembro del grupo en sintonía con los objetivos generales del programa de créditos... Al ser entonces el grupo el que aprueba las solicitudes de préstamo de cada miembro, es también el grupo el que asume la responsabilidad moral del empréstito. Si un miembro del grupo tiene problemas, el propio grupo se ofrece normalmente a ayudar...” (Yunus, 2006:64).

En el año 2005 de acuerdo al PNUD la mayoría de las IMF otorgaba préstamos bajo esta modalidad.

Tasa de interés¹⁴⁹.

Las instituciones principales que generalmente actúan en los mercados de créditos son los bancos. En Argentina también en menor medida las mutuales y cooperativas. Es decir actúan de intermediarios entre la

¹⁴⁹ Optamos por el tratamiento del tema en una sola sección y no dividirlo en: introducción, IMF, públicos y riesgos, precios máximos, para intentar mantener un solo cuerpo coherente.

oferta y demanda de crédito. A primera vista serían los más idóneos para poder otorgar microcréditos. Sin embargo si bien algunas de estas instituciones tienen programas de microcréditos, (una de los más recientes experiencias en *downscaling* es el programa de microcréditos del Banco Ciudad¹⁵⁰ del año 2014), no han tenido mucha participación en los mismos. Generalmente otras clases de instituciones como las ONG sin fines de lucro, o Sociedades Anónimas han desarrollado en forma más estable el rol de las IMF pero tampoco habiendo gran proliferación de las mismas¹⁵¹.

No vale la pena analizar el macro ambiente en el que actualmente están operando las IMF, alta inflación, (implica tasas de interés más altas), diferentes tipos de cambio¹⁵², (dificultad en conseguir beneficiarios externos o programas de ayuda), normativas y regulaciones no coincidentes, (FONCAP, Ley de Microcréditos). Estos factores y otros, no ayudan a desarrollar un ambiente propicio para el otorgamiento de créditos en general y en particular microcréditos (más teniendo en cuenta sus características propias). Dónde tal vez la principal característica sea: las IMF para poder funcionar necesitan cobrar “altas” tasas de interés.

Intentaremos dilucidar esta “tensión social”: A los más necesitados se les cobra tasas de interés más altas. Parecería una contradicción en términos, ¿Cómo si el objetivo principal es la eliminación de la pobreza, las tasas de interés de los microcréditos son altas? ¿El establecimiento por ley de tasas máximas que se puedan cobrar ayuda a las personas más necesitadas? ¿No habría un abuso por parte de los prestamistas, IMF, hacia los prestatarios? ¿Los prestatarios se

¹⁵⁰ Duración: 6 a 18 meses. Tasa de interés 45% anual TNA. Frecuencia de pago: 1 vez por mes. Monto: de \$2000 a \$40 000. Público dirigido: Microempresarios con una actividad económica no menor a un año (información brindada por el banco).

¹⁵¹ RADIM, Red Argentina de Instituciones de Microcrédito cuenta actualmente con 15 socios activos (información disponible en su página web).

¹⁵² La cotización del dólar surge del “mercado único y libre de cambio” (oficial), pero también hay otros precios de la moneda extranjera, “dólar bolsa” o “dólar contado con liquidación”. (Ambos legales).

encontrarían en condiciones de poder pagar esas altas tasas de interés? ¿Es moralmente aceptable? Preguntas a las cuales intentaremos dar respuesta.

Hay consenso desde el mismo Yunus que por las características propias de las IMF, como ser el pequeño monto de crédito otorgado, la relación tiempo hombre por préstamo, falta de escala, costos operativos altos, extensión territorial, necesitan cobrar tasas de interés elevadas. En otras palabras para que las IMF puedan lograr sustentabilidad económica necesitan operar con tasas de interés mayores a las del mercado bancario. Los primeros créditos otorgados en Bangladesh fueron dados a una tasa del 20% anual, en Bolivia los primeros microcréditos se otorgaban a tasas promedio del 60% anual. (Bolivia es uno de los países de Latinoamérica que más a avanzado en la introducción de normas de micro finanzas). Otro caso aunque más controversial es la Institución micro financiera comercial mexicana Compartamos¹⁵³, donde en promedio las tasas anualizadas de préstamo eran del 90%.

Las IMF deben lograr sustentabilidad económica y social, persiguiendo esos dos objetivos ó en palabras de Yunus "...empresario maximice una combinación de dos componentes: 1) Beneficios y 2) rendimientos sociales, sujetos a la condición de que los beneficios no sean negativos." (Yunus, 2006:193). Las IMF logran sustentabilidad económica mejorando su eficiencia, teniendo más escala, pero también muchas veces cobrando tasas de interés más elevadas que las del mercado institucional.

Las experiencias muestran que a pesar de ser altas las tasas de interés, el repago de los préstamos se ha dado en la gran mayoría de los casos, aunque también a habido casos de notoria transcendencia como el movimiento No Pago de Nicaragua. Sin embargo la mayoría de las experiencias ha sido más que positiva. **Y las personas pobres aún pagando tasas de interés elevadas pudieron mejorar su calidad de**

¹⁵³ Compartamos fue criticada por el mismo Yunus.

<http://www.cnnexpansion.com/especiales/2013/02/15/compartamos-la-critica-y-defensa>

vida. A pesar de esta evidencia algunos gobiernos, en pos de mitigar esta “tensión social”, optan por establecer regímenes represivos sobre la tasa de interés¹⁵⁴.

Las recientes medidas adoptadas por el Banco Central de la República Argentina van en este sentido. Por medio de la Comunicación "A" 5590, la entidad que conduce Juan Carlos Fábrega fijó la tasa máxima que podrán cobrar los bancos¹⁵⁵, “El Banco Central de la República Argentina informará mensualmente las tasas de interés máximas que podrán aplicar las entidades financieras sobre cada financiación comprendida que desembolsen y/o repacten tasa en ese periodo, sobre la base del producto de la “tasa de interés de referencia”...” (BCRA, 2014:2).

Las justificaciones actuales en poner “techos” o tasas de interés máximas a los préstamos bancarios tienen un eje principal: si las tasas son menores, más proyectos son rentables y más personas van a poder acceder al crédito; poniendo un límite máximo a los que los bancos pueden cobrar se abarataría el costo del crédito por lo que más cantidad de personas podrían pagarlo, especialmente las personas de menores ingresos (públicos mas riesgosos). A primera vista los argumentos son convincentes y a pesar de estar motivados en pos del bien común nos debemos el trabajo de tratar de indagar cuáles pueden ser sus posibles consecuencias.

La problemática de la tasa de interés la abordaremos desde diferentes ángulos para tratar de tener una explicación comprensiva a cerca de la misma. Es importante señalar que se va a tratar de analizar cuáles son las consecuencias de esta clase de medidas motivadas en pos de la inclusión social y también analizar cuándo los resultados esperados son

¹⁵⁴ Si bien estas medidas recaen generalmente sobre los créditos en general y no sobre los microcréditos en particular creemos que sus efectos se hacen extensivos a los mismos. En rigor pensamos que los efectos negativos se intensifican.

¹⁵⁵ (Siendo los bancos los actores más grandes y principales en los mercados de crédito). Pensamos que los efectos de esta medida también recaen sobre las IMF que las podríamos denominar como las **unidades “marginales” de los mercados de crédito**. (las mas chicas y mas vulnerables).

mejores (con tasas de interés altas o bajas). Es decir no se trata si “alguien” desea o defiende tasas “altas” o “bajas”, sino de tratar de reflexionar sobre esta problemática e intentar mostrar cuál sería la situación más beneficiosa para el mercado de crédito en general, las IMF y los prestatarios.

Pensamos que la tasa de interés sería similar a un precio más dentro de la economía, más precisamente se la podría ver como el precio del ahorro¹⁵⁶. La tasa de interés refleja la preferencia temporal de las personas es decir su preferencia por el consumo presente o futuro. A mayor cantidad de ahorro, mayor preferencia por el consumo futuro y menor tasa de interés. Por lo tanto, para que las tasas de interés sean bajas, se necesitaría a priori mayor cantidad de ahorro. La alta inflación atenta contra esto. A mayor inflación, menor cantidad de ahorro, por lo que la tasa de interés aumenta. Como las altas tasas de interés “atentan” contra la economía, los gobiernos, a través de los distintos Bancos Centrales, tratan de regularla a través de lo que se conoce como operaciones de mercado abierto¹⁵⁷. Sin embargo hay casos (como el de Argentina) donde eso no es suficiente y se imponen normas represivas para fijar tasas máximas.

El establecimiento de tasas máximas no reconocen un hecho fundamental: Las tasa de interés¹⁵⁸ tiende a reflejar el riesgo.

El segundo principio financiero es: “Un dólar seguro vale más que uno con riesgo.” (Brealey, Myers, 1998:11). Al limitar las tasas de interés se trata de negar este principio afianzado en la disciplina. Dicho de otra manera, a más riesgo se pide más retorno (aversión al riesgo¹⁵⁹). Uno

¹⁵⁶ Aquí ahorro equivale a oferta de crédito (producción no consumida). Crédito es la demanda de ahorro.

¹⁵⁷ Los planes de recompra de bonos y medidas de estímulo estilo *quantitative easing programs*, los consideramos dentro del concepto.

¹⁵⁸ También el paso del tiempo.

¹⁵⁹ Significa que las personas están dispuestas a asumir riesgo siempre y cuando la recompensa (**retorno**) sea la adecuada. Aversión no implica en este caso rechazo del riesgo.

de los casos más conocidos es el “riesgo país”¹⁶⁰, que trata de indicar los costos de endeudamiento de los diferentes países. Cuando los países se perciben más riesgos, la tasa que se les pide es mayor, incluso países pobres pagan altas tasas de interés en el mercado para colocar sus deudas porque hay inversores dispuestos a asumir el riesgo y el país está dispuesto a pagarlas. Parecería que lo que está claro a nivel país no estaría tan claro a nivel micro finanzas. Zambia es un país pobre y emitió deuda por u\$s 1.000 millones a 10 años, en lo que fue su segunda emisión en dólares de su historia, a una tasa de 8.625%¹⁶¹. La emisión se realizó en abril del presente año¹⁶².

Si las instituciones financieras¹⁶³ se ven obligadas a prestar a una determinada tasa prestarán a los clientes más seguros, (de mayor patrimonio, historial o garantías) no a los más riesgosos. Ese es el primer efecto, el desplazamiento hacia la calidad¹⁶⁴ (*fly to quality*). Se trata de otorgar los préstamos a los clientes más confiables y que menos riesgo de impago tengan. El segundo gran efecto y como consecuencia del primero, es que el crédito se raciona, ya que el riesgo asumido por otorgarlo no compensa el potencial beneficio del repago. El problema lejos de solucionarse se agrava. Es decir personas que pudiendo haber accedido al crédito, no tienen oportunidad de hacerlo. Por el racionamiento del crédito las personas, en especial las públicas que son percibidos como más riesgosos, son desplazados hacia instituciones informales no reguladas donde los precios (interés) son libres (no

¹⁶⁰ En rigor el riesgo país mide en puntos básicos el spread adicional sobre la risk free. El costo aproximado de endeudamiento de los países sería: risk free+ riesgo país.

¹⁶¹ Tasa de interés muy alta en el contexto actual que muchos llaman “the new normal”, entre ellos Bill Gross, (CIO de PIMCO). Las tasas de referencias de la FED, BCE, BOJ, BOE se encuentran en mínimos históricos.

¹⁶² <http://www.cronista.com/finanzasmercados/Paises-con-la-misma-calificacion-de-Argentina-se-apuran-a-emitir-deuda-20140408-0040.html>

¹⁶³ Ya sean Bancos, Cooperativas, Mutuales, Sociedades Anónimas, IMF, etc.

¹⁶⁴ En el sentido de seguridad. Hay un movimiento hacia lo que se considera más seguro.

intervenidos) y mucho más altos¹⁶⁵, (similares a los prestamistas de públicos como Sufiya).

La fijación de la tasa de interés provoca un traslado de costos hacia los mismos depositantes ya sea por: el aumento de precio de diversos gastos bancarios¹⁶⁶ como también por la disminución de la tasa pasiva¹⁶⁷. El sistema bancario al tener una limitación legal de la tasa de interés que puede cobrar, reacciona bajando la tasa de interés que paga a los depositantes. Disminuye el **“premio al ahorro”** lo cual hace que las personas tengan menos incentivos a ahorrar provocando una disminución en la oferta de créditos. Esta disminución refuerza el ciclo negativo del límite impuesto a la tasa de interés: **hay un mayor racionamiento del crédito.**

Personas que antes de la limitación legal podían acceder a un crédito (pagando tasas “altas”) ahora ni siquiera pueden, **no tienen más esa oportunidad**, porque la cantidad de crédito (ahorro) disminuyó. Al fijar la tasa de interés artificialmente baja se produce también una especie de **“secuestro del crédito”**. Es decir personas en mejores condiciones económicas pueden sentirse incentivadas por las tasas “bajas” a conseguir el escaso (menor) crédito existente intensificando el desplazo de las personas de menores recursos (más riesgosas). Se da una paradoja: el objetivo de la limitación a la tasa de interés era que más personas pudieran acceder al crédito, especialmente las de menores ingresos (más riesgosas). Sin embargo se genera una especie de subsidio dirigido a las personas de mayores ingresos (más seguras).

Pensamos que los límites impuestos a la tasa de interés presentan consecuencias similares¹⁶⁸ a la de cualquier otro “precio máximo” o

¹⁶⁵ <http://www.ambito.com/diario/noticia.asp?id=749712>

¹⁶⁶ <http://www.ambito.com/diario/noticia.asp?id=749713>

¹⁶⁷ El spread entre tasa activa y pasiva (margen de intermediación) explica en gran parte las utilidades de los bancos.

¹⁶⁸ Incluso peores ya que no sólo afectan a un bien puntual en el presente, sino al conjunto de bienes presentes y futuros. Para muchos autores las intervenciones en la tasa de interés han producido muchas de las grandes crisis económicas, incluso la que se dio a conocer como la Crisis del 30, Ver Cachanosky (1989)

“cuidado” establecido por ley por debajo de los niveles que estarían en un mercado libre. (Hazlitt, 1996). En palabras de Mises:

”En tal supuesto –con precios máximos- existen compradores potenciales que, no obstante hallarse dispuestos a abonar el precio fijado por la autoridad o incluso superior, no pueden comprar.” (Mises, 2007:900). No es la demanda el problema, es la oferta la que disminuye, y los primeros en desaparecer son los “marginales”¹⁶⁹, es decir las empresas más chicas y menos eficientes. “Si el gobierno fija precios máximos para algunos bienes por debajo del nivel que el mercado libre habría determinado para ellos y prohíbe la venta al precio que el mercado habría establecido, los productores marginales incurrirán en pérdidas si continúan produciendo. Los productores con más altos costos se irán de ese mercado y utilizarán sus medios de producción para la fabricación de otros bienes no afectados por los precios máximos. La interferencia gubernamental con el precio de un bien restringe la oferta disponible para consumo.” (Mises, 1986:103).

Creemos que el siguiente pasaje del documento de trabajo del BID “La tasa de interés y sus repercusiones en la microfinanzas en América Latina y el Caribe” puede sintetizar nuestra postura:

“A pesar del largo historial y de la abundante bibliografía que existe sobre el fracaso de las políticas financieras represivas – cuotas, límites a las tasas de interés, créditos subsidiados, dependencia de las instituciones financieras de propiedad del Estado mal gestionadas y con instrucciones para entablar una intermediación política, además de los programas de condonación de la deuda–, muchas de estas ideas vuelven a recuperar prestigio. Estas intervenciones, a pesar de tener buenas intenciones, a veces demuestran ser contraproducentes, ineficientes y costosas para los contribuyentes. En el pasado,

¹⁶⁹ Recordar que a nuestro entender las IMF son empresas “marginales” que operan en el mercado del crédito.

han llevado a los actores comerciales a retirarse completamente del mercado; también han estimulado la búsqueda de ganancias ilegítimas y la corrupción, y han provocado un racionamiento del crédito y el desvío de los fondos hacia inversiones diferentes de las que se les había fijado, además de acarrear fuertes pérdidas” (Campion, Kiran Ekka, Wenner, 2012:7)

Conclusiones.

“Todos los seres humanos tienen una habilidad innata. Yo la llamo habilidad de supervivencia.” (Yunus 2006:131). “Pero los pobres extremos tienen necesidad de ocupación, debido a que no son capaces de auto-ocuparse, ya sea por limitaciones de tipo cognitivas o fisiológicas.” (Zamagni, 2007:40)

Creemos que el público al cual deberían ir dirigidos los microcréditos tendrían que ser los indigentes y los pobres, cualquiera de los públicos que los **solicite**. Tendríamos que reemplazar la “o” por “y”. Si bien hay razones de gran fundamento para que los microcréditos se dirijan a los pobres pensamos, (como a nuestro entender lo hace Yunus), que podrían causar un impacto de magnitud también en los más pobres de los pobres. (Littlefield, Morduch, Hashemi, 2003). Paradójicamente para no dejar de lado a los públicos más “riesgosos” creemos que las tasas de interés tendrían que ser fijadas por las propias IMF e instituciones financieras a pesar de que sean más altas que las del resto del mercado bancario. “Era preciso crear una respuesta institucional en la que aquellas personas pudieran confiar. Lo que se necesitaba era una institución que prestase dinero a quienes no tenían nada.” (Yunus, 2006:54)

La respuesta **institucional**¹⁷⁰ de creación de mecanismos de crédito e inclusión social necesita al menos en sus **inicios** y hasta que este consolidado el mismo, tasas de interés altas. La acumulación del capital

¹⁷⁰ Duradera y de largo plazo. Es decir no dependiente del voluntariado privado ni de planes de subsidio estatal.

generalmente responde a dos variables: retorno y reinversión. Cuánto más retorno sea logrado y la tasa de reinversión sea elevada, más rápidamente se acumula capital. Generalmente las IMF en sus inicios cuentan con poco capital inicial, una de las maneras de acrecentarlo y empezar a lograr rendimientos de escala es tratando de obtener un retorno superior al promedio del mercado y reinvertir a tasas muy superiores al promedio. De esta manera las tasas de interés de las IMF, si bien van a seguir siendo superiores al promedio de mercado, el *spread* de las mismas sería mucho menor. En Bolivia

“En diciembre de 1992 las tasas de interés efectivas en las IMF bolivianas ascendían a un promedio del 60% anual. Hacia junio de 2007 habían disminuido a menos del 20%.” (Campion, Kiran Ekka, Wenner, 2012:12).

La “tensión social” es reconocer el hecho que personas de menores recursos soportan tasas de interés más altas que el resto. Ante esta tensión los intentos de respuesta han sido diferentes. Pensamos que las políticas represivas en poner “techos” a la tasa de interés son contraproducentes. Uno de los efectos principales que causa es desalentar el ahorro,

“...estructuras que intrínsecamente desalientan el ahorro y la formación de capital, producen la injusticia terrible de incontables seres humanos “viviendo” en la miseria, la desnutrición, el hacinamiento, el desempleo, etc.” (Zanotti, 2007:18)

Percibimos que la manera más idónea de aliviar esta tensión social, es que el estado, trate de generar las condiciones necesarias para alentar el ahorro. Un aumento en la cantidad de ahorro generaría una disminución genuina y permanente en los *spreads*¹⁷¹ de tasa de interés beneficiando de esa manera a los públicos más necesitados. La manera de incrementar el crédito especialmente a las personas de menores recursos, sean pobres o indigentes, es alentar la creación de ahorro a

¹⁷¹ Disminuye la diferencia de tasa de interés cobrada entre los públicos menos riesgos y más riesgosos.

través de un marco institucional adecuado. Si el ahorro no es escaso, su precio (interés) es bajo, y el crédito abundante. El problema no es la tasa de interés sino lo que ella refleja: el ahorro real que hay en una economía. Sólo creando ambientes propicios para estimular el ahorro de las personas, se va a poder extender cada vez más el crédito hacia los grupos más vulnerables. Pensamos que el acceso al crédito es un mecanismo de inclusión social, pero también vemos que tanto la escasez como el exceso de planes asistenciales nos alejan del objetivo.

Si el crédito es motor de crecimiento; cuánto más lo es entonces en personas como Sufiya.

Bibliografía

BCRA, Banco Central República Argentina, (2014), Comunicación “A” 5590.

Brealey Richard A., Myers Stewart C. (1998), “Principios de finanzas corporativas” 5 edición, Madrid, McGRAW-HILL

Cachanosky Juan C., (1989), “La crisis del 30”, Libertas N 10.

Campion Anita, Kiran Ekka Rashmi, Wenner Mark (2012), “Las tasas de interés y sus repercusiones en las microfinanzas en América Latina y el Caribe.” Documento de trabajo del BID # IDB-WP-177

CGAP No. 13, julio de 2003, Reseña para agencias de cooperación, “El impacto del microfinanciamiento.”

Delfiner Miguel, Pailhé Cristina y Silvana Perón (2006), “Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación.”

Delfiner Miguel, Gómez Anabel, Perón Silvina (2009), “Las políticas públicas orientadas a las microfinanzas en Sudamérica.”

Hazlitt Henry (1996), “La economía en una lección” 4 edición, Madrid, Unión Editorial.

Larrea Javier Martínez, Curat Pablo, Adúriz Isidro, Font Guido Esteban (2006), “Financiamiento a Microemprendedores en el Conurbano Bonaerense”, Buenos Aires, Informe Completo, Fundación Andares.

Littlefield, Elizabeth, Morduch Jonathan, Hashemi (2003), “Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals?”, Focus Note. CGAP

Mises, Ludwing Von (2007), “La acción humana. Tratado de economía”, Madrid, Unión Editorial.

Mises, Ludwing Von (1986), “Planificación para la libertad”, Buenos Aires, Centro de Estudio sobre la libertad.

Montes de Oca, Florencia “Coordinación de la Oferta de Políticas Públicas en el sector de las Microfinanzas en Argentina”, Pontificia Universidad Católica Argentina, Santa María de los Buenos Aires, Escuela de Negocios, Documento de Trabajo Nro. 6.

PNUD (2005), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Microfinanzas en la Argentina.

UCA (2014), Observatorio de la Deuda Social Argentina. Estimaciones de Tasas de Indigencia y Pobreza (2010-2013). Totales Urbanos.

Yunus, Muhammad (2011): “What is microcredit?” www.grameen-info.org

Yunus, Muhammad (2006), “El banquero de los pobres”, Buenos Aires, Paidós.

Zamagni Stefano, (2007) El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica, Revista Cultura Económica Año XXV, N 70.

Zanotti Gabriel J. (2007), “Reflexiones sobre una teología de la liberación “conflictiva.”, Acton Institute.

Noticias

<http://www.cronista.com/finanzasmercados/Paises-con-la-misma-calificacion-de-Argentina-se-apuran-a-emitir-deuda-20140408-0040.html>

http://www.ieco.clarin.com/economia/Tasas-mensual-prestamos-informales_0_1162683751.html

<http://www.ambito.com/diario/noticia.asp?id=749712>

<http://www.ambito.com/diario/noticia.asp?id=749713>