

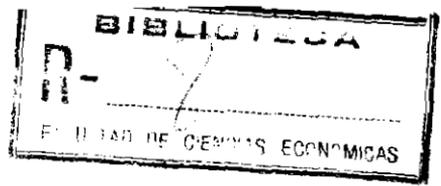
REVISTA DE LA
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



MENDOZA - ARGENTINA
1949 - 1999



91.049.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO
Facultad de Ciencias Económicas

Revista
de la
Facultad de Ciencias Económicas

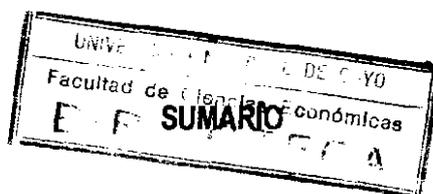
Año L, N° 117-118, enero- diciembre 1998
MENDOZA (República Argentina)

11

12

13

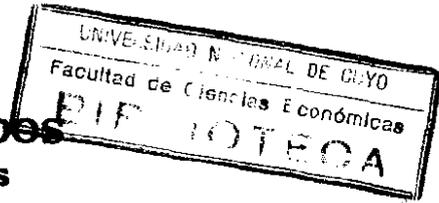
REVISTA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



ISSN-0041-8668

| | |
|---|-----|
| EDITORIAL | 13 |
| SECCION ADMINISTRACION | |
| 1. <i>El maltrato en las organizaciones.</i> Rosa María Navazo de Grant. | 17 |
| 2. <i>Estrategias organizativas de fin de siglo: la especialización flexible de los distritos industriales.</i> Germán Dueñas Ramia. | 41 |
| SECCION CONTABILIDAD | |
| 3. <i>Normas Internacionales de Contabilidad, Normas Mexicanas y Normas Argentinas. Comparación y proyección futura frente a la globalización.</i> Jorge José Gil. | 57 |
| 4. <i>Distintos tipos de Informe del Contador Público.</i> Graciela Salvo. | 85 |
| SECCION DERECHO | |
| 5. <i>La autonomía de la voluntad: otro punto de convergencia entre el Derecho y la Economía.</i> María Josefina Tavano. | 123 |
| SECCION ECONOMIA | |
| 6. <i>Industria manufacturera en Mendoza: concentración y demanda laboral industrial.</i> Mónica Iris Calderón y Zulema Tomassetti de Piacentini. | 133 |
| 7. <i>Industria, comercio y servicios de Mendoza: análisis departamental y sectorial.</i> Elizabeth Pasteris de Solavallone y otros. | 159 |
| SECCION HUMANÍSTICA | |
| 8. <i>La nueva sociedad y la globalización.</i> Guillermo E. Spiegel Sosa. | 185 |
| 9. <i>Algunas reflexiones filosóficas en torno al marginalismo.</i> William Jevons. Carlos Diego Martínez Cinca. | 201 |
| COMENTARIO BIBLIOGRÁFICO | |
| 10. <i>Distribución personal de la renta en España.</i> Bernardo Pena Trapero y otros. Comentado por Ana María Claramunt. | 221 |





AUTORES Y CONTENIDOS

Resúmenes / Abstracts

NAVAZO de GRANT, Rosa Maria

De la Universidad Privada del Aconagua egresó como Licenciada en Administración de Empresas mientras que en la Universidad Nacional de Cuyo obtuvo el "Magister en Gestión de Organizaciones Públicas" y la "Especialización en Docencia Universitaria". Actualmente se desempeña como docente en la Facultad de Ciencias Económicas de la U. N. Cuyo Delegación San Rafael y como Profesional en la Dirección General de Rentas de la Provincia de Mendoza Zona Sud.

1. El maltrato en las organizaciones.

*La mayoría de las personas pasa gran parte de su vida en los lugares de trabajo. Mientras trabajan, **viven**. Lo que ocurre en esos lugares, tiene gran influencia en la calidad de vida.*

Por las estructuras formales propias de las organizaciones, unas personas están expuestas a la autoridad de otros. Cuando el que tiene autoridad maltrata a quienes están a su cargo, maltrata a una parte de la sociedad. Ello es porque no sólo afecta a quienes lo sufren directamente, sino también a sus familias, y a los clientes, usuarios, o público que se relaciona con las organizaciones.

Si existe maltrato, es una situación que se debe conocer y se debe mejorar. Se sugiere implementar soluciones por la vía institucional o por la vía personal.

The ill-treatment in the organizations.

*Most people spend great part of their lives in their working places. While working, they **live**. What happens in those places, greatly influences the quality of their lives.*

Because of the formal structures which are typical of these organizations, some people are exposed to other people's authority. When the one who has authority ill-treats those under him/her, part of the society is being ill-treated as well. This is so because the ill-treatment affects not only those employees directly involved in the situation, but also their families and the customers, users or general public related to the organization. If there is ill-treatment in the organization, that situation should be acknowledged and improved. The implementation of solutions through personal or institutional means is suggested.



DUEÑAS RAMIA, Germán

Con el título de Contador Público Nacional y Perito Partidor egresó de la Universidad Nacional de Cuyo y obtuvo el doctorado en Ciencias Económicas, Programa de Administración de Empresas, en la Universidad Autónoma de Madrid, donde se desempeñó como Profesor.

Actualmente es docente e investigador de la F.C.E. de la U.N.Cuyo y de la Universidad Católica Argentina. Profesio-

nalmente se desempeña como Consultor de Empresas.

2. Estrategias organizativas de fin de siglo: la especialización flexible de los distritos industriales.

A finales de los años setenta la desaceleración del crecimiento económico había puesto en duda la expansión de la producción en serie. En muchas regiones de Europa Occidental comenzó a tomar cuerpo un nuevo modelo de desarrollo industrial con características propias de la producción artesanal. Se buscaron nuevas soluciones que permitieran capturar rápidamente nuevos mercados. Todo el interés se centró en encontrar **modelos de organización empresarial competitivos** y alternativos a la gran empresa urbana.

La especialización flexible es una **estrategia alternativa y antagónica** al modelo de industrialización tradicional. Se trata de un **modelo ad hoc para racionalizar el cambio acelerado, incierto y continuado de la actual complejidad**. No obstante, ambos modelos también pueden considerarse **complementarios** en un sistema capitalista de economía global de mercado.

End of the century organization strategies: the flexible specialization of industrial districts.

Towards the end of the 70's, the deceleration of the economic growth had questioned the expansion of mass production. In many Western Europe regions, a new model of industrial growth started to appear with certain characteristics, typical of the handicraft produc-

*tion. New solutions which could attract new markets were quickly sought. The interest was focused on finding out **competitive models of managerial organization**, which could also be alternative to the great urban company.*

*The flexible specialization is a strategy which is **alternative and antagonistic** to the traditional industrialization model. It is an **ad hoc model to rationalize the accelerated, uncertain and steady change of the current complexity**.*

*Nevertheless, both models can also be considered **complementary** in a capitalist system of global market economy.*



GIL, Jorge José

Contador Público Nacional y Especialista en Administración Financiera, título obtenido en la Universidad Nacional de Cuyo. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la U. N. Cuyo; de la Universidad del Aconcagua y Profesor de Posgrado en la F.C. Económicas de la Universidad del Litoral. Investigador universitario categorizado, es actualmente Director del Instituto de Investigación Contable de la F.C.E de la U.N.Cuyo. y de proyecto FOMECC.

3. Normas Internacionales de Contabilidad, Normas Mexicanas y Normas Argentinas. Comparación y proyección futura frente a la globalización.

Fundamentalmente se refiere a verificar el proceso de armonización de normas contables argentinas frente a la globalización. Se estudia un proceso de armo-

nización teórico propuesto por Tua Pereda, y se lo compara con lo que está haciendo la Argentina. Surgen semejanzas, diferencias, propuestas de mejoramiento y aspectos comparativos globales con las normas internacionales de contabilidad.

Se estudia el estado actual de las Normas Internacionales de Contabilidad, analizando el marco conceptual y clasificándolas por temas.

Se analizan las presentes normas contables mexicanas, por entender que este país tiene similitudes con la Argentina y ha estado desde hace tiempo actuando en distintos organismos internacionales emisores de normas. En el análisis, se presentan las normas vigentes mexicanas clasificadas, derivando de las mismas el modelo contable subyacente.

Con respecto a las normas contables argentinas, se estudia el proceso de emisión de normas, el estado actual de las mismas, y el modelo contable vigente.

International Accounting Regulations, Mexican Regulations and Argentine Regulations. Comparison and future projection facing globalisation.

It basically refers to the verification of the harmonisation process of Argentine Accounting Regulations facing globalisation. A theoretical process of harmonisation proposed by Tua Pereda is studied and compared to what is being done in Argentina. Similarities, differences, improvement proposals and global comparative aspects with respect to the international regulations emerge.

The present state of the International Accounting Regulations is also studied, analysing its conceptual frame and clas-

sifying them according to the different topics.

The current Mexican regulations are also studied because it is understood that that country and Argentina have some similarities and Mexico has been taking part in different international organizations which issue regulations. In this analysis, the current classified Mexican regulations are presented and the underlying accounting model deriving from them.

As regards Argentine Accounting Regulations, the process of issuing regulations, the current state of them and the current accounting model are studied.



SALVO de VERGARA, Graciela

De la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.C. egresa con el título de Contador Público Nacional y Perito Partidor. Es especialista en Docencia Universitaria. Actualmente se desempeña como docente de la Cátedra de Auditoría. FCE. UNC. y como Contadora del Tribunal de Cuentas de la Provincia de Mendoza.

4. Distintos tipos de Informe del Contador Público

Existe un tema fundamental para la Auditoría, que es la confección del Informe del auditor, el cual acompaña determinada información destinada a terceros usuarios de la misma.

Las normas de auditoría vigentes (R.T.Nº7), tratan los distintos tipos de informes, entre los que encontramos el

Informe de Revisión Limitada de estados contables de períodos intermedios, y el Informe que acompaña las manifestaciones de bienes y certificaciones de Ingresos.

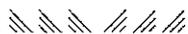
Este trabajo comprende una descripción de las características de cada uno de los informes mencionados, en función de la normativa vigente en la Provincia de Mendoza, estableciendo diferencias entre los mismos, y sugiriendo algunas propuestas de modelos de informes sobre manifestaciones de bienes y certificaciones de ingresos.

Different kinds of Accountant's Report.

There is a fundamental issue in Auditing, that is the drafting of the auditor's report, which carries certain information to be used by third-parties interested in it.

*The current auditing regulations (R.T. N°7) deal with the different kinds of reports, among which we can find the **Report on Limited Review of accounting statements of intermediate periods** and the **report that goes with the assets statements and income certificates.***

This paper includes a description of the characteristics of each of the previously mentioned reports, according to the regulations in force in the Province of Mendoza, showing differences among them and suggesting some patterns of reports on assets statements and income certificates.



TAVANO, Maria Josefina

Abogada egresada de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Uni-

versidad de Mendoza. En la Universidad de Salamanca – España obtuvo el título de Especialista en Contratos y en la U.N.Cuyo la especialización en Docencia Universitaria. Actualmente se desempeña como docente en las facultades de Ciencias Económicas y de Ciencias Jurídicas y Sociales de la U.N.Cuyo

5. La autonomía de la voluntad: otro punto de convergencia entre el Derecho y la Economía.

El Análisis Económico del Derecho da a la autonomía de la voluntad un nuevo enfoque. Así el Teorema de Coase revaloriza la autonomía de voluntad en tanto entiende que nadie podrá dar a las partes una respuesta mejor de la que ellas puedan darse a sí mismas.

En la actualidad, algunos sostienen que es necesario asegurar la vigencia de la autonomía de la voluntad y la libertad de mercado a fin de asegurar las inversiones extranjeras. Frente a esta postura extrema reconocemos que además de la autonomía de la voluntad y de la libertad de mercado también se debe proteger al otro pilar de la economía de mercado que es el intercambio que debe ser libre, voluntario y capaz de satisfacer todos los intereses en juego.

The autonomy of will: another meeting point between Law and Economy.

The Economic Analysis of Law gives the autonomy of will a new focus. Therefore, the Theorem of Coase revalues the autonomy of will because it understands that nobody could give the parties a better answer than the one they can give themselves.

Nowadays, some people believe that it is necessary to guarantee the force of the autonomy of will (free will) and of the free market to guarantee foreign investments. Facing this extreme position, we also accept that apart from guaranteeing the autonomy of will and the free market, there is another pillar of market economy to be protected, and that is the "interchange". That interchange should be free, voluntary and able to satisfy the interests of all the parties.



TOMASSETTI de PIACENTINI, Zulema

Licenciada en Ciencias Económicas egresada de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC -donde actualmente es investigadora y profesora titular de Economía de la empresa y de la organización industrial- y Master of Arts en Economía del Programa Cuyo. Además es investigadora de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la U.N.Cuyo.

CALDERÓN, Mónica Iris

Licenciada en Economía egresada de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.Cuyo y postgrado en Estadística Aplicada, I.N.I.E. de la U.N. Tucumán. En las áreas de Economía y Econometría se desempeña como docente de las facultades de Filosofía y Letras y Ciencias Económicas de la U.N.Cuyo y como investigadora de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la U.N.Cuyo.

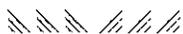
6. Industria manufacturera en Mendoza: concentración y demanda laboral industrial.

En el trabajo se analizan temas de Organización Industrial sobre concentración de los mercados y aspectos del comportamiento del mercado laboral. De acuerdo con la información disponible, se trabaja con datos de los tres últimos censos industriales económicos. Los resultados sobre concentración no se refieren a poder económico sino a variaciones en el tiempo en las participaciones relativas de las variables observadas. Las empresas muestran tendencia decreciente en su participación con respecto al total provincial. Existe inclinación a la desconcentración de los ingresos relativos en las unidades que integran los sectores analizados. El ordenamiento de las industrias por su importancia relativa se ha mantenido sin cambios. Referente al mercado laboral, los sectores analizados señalan disminución de las elasticidades-salario de demanda y un aumento importante en la elasticidad en uno de ellos.

Manufacturing industry in Mendoza: concentration and industrial labour demands.

This paper deals with different topics about the Industrial Organisation about market concentration and different aspects of the labour market behaviour. According to the information available, we work with the data collected during the last three economic industrial census. The results on concentration do not refer to the economic power, but to variations in time in the relative participation of the observed variables. The companies show a decreasing tendency in their participation in comparison to the total in the province. There is a tendency towards a decreasing concentration of the relative incomes in the units that make up the analysed sector. The rank-

ing of industries according to their relative importance has remained unchanged. As regards labour market, the analysed sectors show a decline of the wage-elasticity of demand and an important increase in the elasticity of one of them.



**PASTERIS de SOLAVALLONE,
Elizabeth**

Como Contadora Pública Nacional y Licenciada en Economía egresó de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo. Docente e investigadora de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la U.N.Cuyo y en la F.C.E - U.N.C. sobre temas de Economía Regional y Teoría Económica Industrial.

GINER de LARA, María Elena

Licenciada en Ciencias Económicas y Especialista en Docencia Universitaria, títulos obtenidos en la Universidad Nacional de Cuyo. Es investigadora y profesora titular de Microeconomía en el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.Cuyo. Es además investigadora de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la misma universidad.

MARSONET, Pedro

Contador Público Nacional y Master of Arts en Economía del Programa Cuyo (Univ. de Chicago, Univ. Católica de Chile y Univ. Nac. de Cuyo). Profesor de Microeconomía I e investigador en la

Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.Cuyo y en la Secretaría de Ciencia y Técnica dependiente de la misma universidad.

MICHELÁN, Viviana

De la Facultad de Ciencias Económicas de la Univ. Nac. de Cuyo egresó con el título de Licenciada en Economía y del Instituto Torcuato Di Tella obtuvo el Master en Economía y Políticas Públicas. Actualmente trabaja para el Gobierno de Mendoza.

**7. Industria, comercio y servicios de
Mendoza: análisis departamental
y sectorial.**

Este trabajo constituye una síntesis de la descripción y análisis preliminar de los sectores: industria, comercio y servicios, a través del estudio de su estructura sectorial y su distribución espacial.

El análisis de las variables económicas utilizadas y de las ramas de actividad, se hizo a nivel agregado provincial, se lo comparó con el orden nacional y posteriormente se lo desagregó para cada departamento.

Con el objeto de conocer las características del sector industrial de la provincia, se calcularon los coeficientes de estructura.

Las actividades y los sectores se localizan predominantemente en el Gran Mendoza, observándose como polos de menor desarrollo relativo los departamentos de San Rafael en el sur y San Martín, en el este. Asimismo se comprueba la fuerte dependencia en la actividad "Alimentos y bebidas" y, en particular, vinos y conservas.

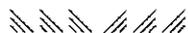
Industry, commerce and services in Mendoza: analysis according to departments and sectors.

This paper is a synthesis of the description and preliminary analysis of the following sectors: industry, commerce and services, through the study of their structure and spatial distribution.

The analysis of the economic variables used and of the branches of the activity was done at a provincial aggregate level. It was later compared to the national order, and afterwards, it was separated for each department.

In order to get to know the characteristics of the industrial sector of the province, the structure coefficients were calculated.

The activities and sectors are mainly located in Great Mendoza, however, there are other relatively less developed centers such as the department of San Rafael in the south of the province and San Martín in the east. In addition, a strong dependency on the "Food and Beverages" activity, particularly wines and preserves, is verified.



SPIEGEL SOSA, Guillermo Eduardo

Licenciado en Filosofía, egresado de la Facultad de Filosofía y Letras de la U.N.Cuyo. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.Cuyo; Universidad de Mendoza y Facultad de Ciencias de la Educación y Psicopedagogía de la Pontificia Universidad Católica Argentina.

8. La nueva sociedad y la globalización.

El presente trabajo consta de una introducción, cuatro puntos y una conclusión.

*En la introducción se ha visto necesario aclarar el concepto de **globalización**, el que debe ser confrontado con el concepto de **universalidad** y sobre los mismos términos, diferenciar la naturaleza de la sociedad a la que se tiende actualmente y que llamamos "nueva sociedad". Para ello, ha sido necesario dar los fundamentos filosóficos-sociales de la misma, la que tiene por base a la problemática de la modernidad, en relación con la concepción del mundo, el primado de la **subjetividad, la praxis política y la dialéctica moderna**. Luego, a partir de la comprensión y anterior desarrollo del saber como dominio y como conocimiento, aparece el dilema: ¿globalización o universalidad?. En este dilema, están los pensadores japoneses que se expiden abiertamente o en forma descubierta, acerca del nuevo tipo de sociedad del siglo XXI, entre ellos: F. Fukuyama y el economista y planificador Taichi Sakaiya, a los que se debe hacer referencia. La conclusión por lo dicho anteriormente, verificará la autenticidad o la falsedad del futuro Estado Global.*

The new society and the globalisation.

*This paper consists of an **introduction, four points** and a **conclusion**. In the introduction, it has been necessary to clarify the concept of **globalisation**, which should be confronted with the concept of **universality** and, on the same terms, to differentiate the nature of the society towards which we are heading nowadays and that we call "new society". For that reason, it has been necessary to give the philosophical-social principles of the same one, which*

has as its basis the problem of modernity, in relation with the conception of the world, the prelate of the **subjectivity, the political practice and the modern dialectic**. Then, starting from the understanding and previous development of learning as domain and as knowledge, the dilemma appears: globalisation or universality? In this dilemma, there are Japanese thinkers who openly express themselves about the new type of society of the 21st century, among them: Francis Fukuyama and the economist and planner Taichi Sakaiya must be mentioned. The conclusion to what has previously been said, will verify the authenticity or the falsehood of the future Global State.



MARTINEZ CINCA, Carlos Diego

En la Universidad del Salvador (Buenos Aires) obtuvo el título de Profesor y Licenciado en Filosofía. Actualmente es estudiante regular de tercer año de la carrera de Abogacía en la Facultad de Derecho de la U.N.Cuyo. Se desempeña como docente e investigador en la Facultad de Ciencias Económicas (U.N.Cuyo.) y en el Profesorado de Ciencias Sagradas y Filosofía "Nuestra Señora del Rosario".

9. Algunas reflexiones filosóficas en torno al marginalismo. William Jevons.

Dos son los objetivos que se persiguen. El primero es mostrar si ha habido alguna influencia filosófica en los economistas que iniciaron la revolución marginalista. El segundo es fijar el preciso alcance de la filosofía en el análisis económico.

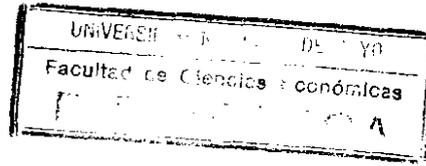
Con respecto a lo primero, las consideraciones se limitan a William Jevons. Se hace una breve referencia a L. Walras y K. Menger.

Con respecto a lo segundo se discute la adversa opinión de J. A. Schumpeter, para quien la filosofía no ha influido en el análisis económico estricto como no sea por sus particulares investigaciones lógicas y metodológicas.

Some philosophical reflections about marginalism. William Jevons.

This article has two purposes. The first one is to show whether there has been any philosophical influence upon the economists who started the marginalist revolution. The second one is to settle the exact scope of influence of philosophy in the economic analysis. As regards the first purpose, the considerations are restricted to William Jevons. A brief reference to León Walras and Karl Menger is also included.

As far as the second purpose is concerned, the opposite opinion of J. A. Schumpeter is discussed. For him, philosophy has not influenced the strict economic analysis, except for its particular logical and methodological investigations.



EDITORIAL

50^o Aniversario de la Revista

"... debe recordarse que el saber y la verdad no son patrimonio exclusivo de nadie y que siempre se habrá satisfecho nuestro designio, si tales ideas provocan o despiertan en las mentes una agitación o inquietud espiritual".¹

La cita que a modo de preámbulo precede a estas líneas es una verdadera declaración de misión que postularon quienes, hace 50 años, emprendieron la noble, esforzada y gratificante tarea de difundir las investigaciones que estuvieren en línea con el objetivo propuesto.

La resolución 270 del 4 de setiembre de 1948 del Delegado Interventor de la Facultad de Ciencias Económicas, hace las veces de partida de nacimiento del acontecimiento que con este número recordamos: el 50 aniversario de la *"Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo"*.

Cumplir 50 años no es un hecho menor o anecdótico. Máxime si se trata de una publicación. Diversas generaciones de docentes e investigadores han contribuido a mantener viva la llama del pensamiento y la creatividad. Pensamiento y creatividad reflexivos que aportaron su saber y transitaron el espinoso camino que tiene como anhelado destino el encuentro con la verdad científica.

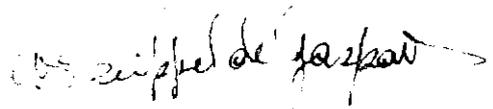
Es a ellos a quienes hoy hacemos depositarios de nuestro respeto y admiración por ser quienes con su esfuerzo y aplicación hicieron posible la realidad de este aniversario.

¹ Avant Propos, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo, Año I, Nº 1.

Somos conscientes que hay números, o trabajos, de mayor y de menor rigor científico. También hay números simples y dobles. Pero lo importante ha sido no quebrar la continuidad. Mantener la Revista viva es un modo de mantener el pensamiento vivo y una exteriorización de la ineludible voluntad de seguir, difundir y respetar las ideas y los ideales.

¿Cómo será la Revista en los próximos 50 años? Sólo Dios sabe cómo será. Sin embargo por estos días (agosto 1998) se anuncia que será lanzado al mercado, en principio en Estados Unidos de Norteamérica el "Libro electrónico". Se trata de un elemento de 15 x 25 cm. Con capacidad para 100.000 páginas de texto y menos de 2 Kg. de peso. Según la información disponible no es un libro envasado en un disquete o CD rom. Tampoco tiene que ver con el libro digital que ya puede consultarse en Internet. Es toda una nueva concepción tecnológica que permitirá entre otras cosas, marcar, subrayar, hacer anotaciones al margen y otras sofisticaciones.

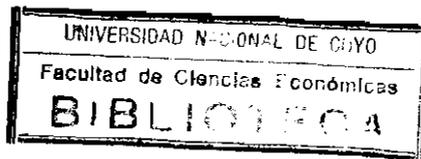
¿Le estará reservada a nuestra Revista algún lugar en el contexto del libro electrónico? Es tan difícil afirmarlo como negarlo. Los próximos años seguramente serán revolucionarios en este aspecto. Sin embargo, el medio, electrónico, impreso en papel, u otro es lo menos relevante. Como en sus comienzos lo más importante es el hombre con sus ideas, sus ideales y su inquebrantable vocación por la verdad. Y esto es lo que nuestra Revista pretende reflejar.



Silvia Seippel de Gaspar

SECCION

ADMINISTRACIÓN



EL MALTRATO EN LAS ORGANIZACIONES

Rosa María Navazo de Grant

Jefa Trabajos Prácticos Administración I
Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.C.
Delegación San Rafael

CAPÍTULO I

UN CASO

La mañana del Sr. Agustín Pérez comenzó como siempre. Ese día era lunes, y puntualmente, después de despedirse de su esposa y sus tres hijos, listos éstos ya para ir a la escuela, se dirigió a tomar el autobús que lo llevaría a su trabajo.

El Sr. Pérez tiene un pequeño vehículo, pero él ha calculado que le conviene pagar el transporte y evitar trastornos a la hora de estacionar, riesgos de choques, robos, etc. Es una persona criteriosa y muy racional a la hora de tomar decisiones. Y a la que podríamos calificar de feliz en términos generales, si no fuera por algunos inconvenientes diarios que le toca vivir.

Estos inconvenientes están relacionados con la relación complicada y conflictiva que tiene con su jefe, y ante la que no está seguro de poder hacer mucho. Por supuesto, no puede dejar de trabajar. Una posible solución es tratar de que lo cambien de área dentro de la empresa. Su amigo Horacio tiene un jefe totalmente distinto, y aunque la tarea es un poco rutinaria, él está conforme; pero en realidad hay varias personas

que tienen problemas parecidos al de él, que quisieran que las trasladaran allí, por lo que parece bastante difícil lograrlo. Otra opción sería intentar cambiar de empleo, pero nada le garantiza que, cambiando de empleo, mejorará su situación. Primero tendría que evaluar qué oportunidades laborales se presentan y luego conocer el perfil del posible jefe, porque por lo que sabe, estos problemas se presentan a muchas personas que él conoce, tanto en el ámbito de empresas privadas como en las organizaciones públicas.

De sólo recordar el último incidente, siente que se le acelera su ritmo cardíaco. Todavía no sabe porqué, su jefe salió de su despacho blandiendo unos papeles en sus manos, y se los arrojó prácticamente sobre su escritorio, mientras le gritaba que los tenía que rehacer porque la información que contenían... y no entendió mucho más de qué se trataba.

El sentimiento, mezcla de vergüenza y de impotencia, la sensación de confusión, de humillación, de degradación, le impidieron reaccionar de algún modo que se pudiera considerar adecuado para tratar de modificar ese estado de cosas. Mientras camina, recordando lo sucedido, trata de pensar que por ahora no tiene más remedio que tolerar esas situaciones que lo agravian, pero, si pudiera...

PLANTEO DEL PROBLEMA. EL POR QUÉ DE ESTE TRABAJO

Para la mayoría de nosotros, o en realidad para todos, si aceptamos distintos matices, las organizaciones afectan nuestras vidas de un modo tangencial o de un modo directo. Lo que se decida y cómo se opere en ellas repercute en nuestras vidas, mejorándola o empeorándola.

Ya sea que se trate de cuestiones de salud, educación, recreación, laborales u otras, están relacionadas con lo que ocurre dentro de organizaciones en las que no tenemos, a veces, muchas posibilidades de intervenir, y ni tan siquiera de opinar.

Las organizaciones en las que muchos de nosotros trabajamos, se relacionan con lo que ocurre en una parte importante de nuestras vidas, en cuanto a extensión e intensidad, por la cantidad de horas que vivimos en ellas y por el compromiso que supone, o que debiera suponer hacia ella, incidiendo directamente en nuestra calidad de vida.

Es en ese tipo de organizaciones en las que trabajamos, en la que se ha centrado el análisis y más específicamente en uno de los aspectos que hacen que nuestra vida resulte más o menos agradable.

Si bien uno de los factores álgidos en lo laboral a considerar en esta época que nos toca vivir, por el peligro inmediato que entraña, está relacionado con la seguridad en el empleo, o dicho de otro modo, el temor al desempleo, hay otros relacionados con la tarea a desarrollar en sí, el ambiente físico, y todo lo que tiene que ver con la confortabilidad. Yo me quiero referir a uno que está relacionado con el modo en que los jefes se vinculan con la personas sobre las cuales ejercen su autoridad.

No se trata en este trabajo de hacer un análisis sobre los diferentes estilos de jefaturas o de liderazgo posibles, aunque es un tema que los toca muy de cerca. Es más bien, llamar la atención sobre un aspecto en la conducta de los jefes que marcan la diferencia entre la calidad de vida de una persona o de otra.

Pocas veces reflexionamos que la cantidad de horas que pasamos trabajando en distintas organizaciones, son horas de nuestras vidas que corren. Mientras trabajamos, VIVIMOS...

Depende de cómo sea nuestro transcurrir en las horas de trabajo, será una parte de nuestra vida. Y en muy importante grado, ese transcurrir dependerá del trato que recibamos, y a la vez del que propinemos, lo que hará que aquélla, es decir nuestra vida, sea más o menos feliz, hasta llegar a ser francamente infeliz.

Cuando un jefe, maltrata a las personas que trabajan con él, ya sea ignorándolas o agredíéndolas de distintas maneras, a veces sutiles y a veces no tanto, contribuye a empeorar la calidad de vida, comprometiendo hasta la salud, de quienes deben soportarlo. A veces, el enojo del jefe, no tiene que ver con circunstancias laborales, sino más bien con circunstancias personales o a inestabilidades temperamentales difíciles de entender o de analizar, porque las verdaderas razones están ocultas en los pliegues de la complejidad humana.

Pero aún cuando tenga que ver con cuestiones laborales, es fácil imaginar, que no es un modo de mejorar situaciones, o de superar inconvenientes el recurrir a denostar o mortificar a quien se ha equivocado.

ALGUNAS CONSIDERACIONES

Sobre este tema se pueden hacer algunas consideraciones:

- 1- En este trabajo se trata del maltrato en las relaciones laborales por parte del jefe, porque es el más común y el más difícil de resolver por la disparidad de fuerzas que están en juego. Cuando una persona trata mal a su jefe, lo que no es tan común, éste tiene modos de defenderse. Lo puede evaluar negativamente, puede pedir el traslado, puede plantear el problema a un nivel superior al que el empleado

en general, no puede acceder fácilmente. Esto siempre y cuando no existan otras razones que impidan que se solucione esta situación, como por ejemplo, algo que implique una suerte de soborno.

- 2- Al hablar del maltrato por parte del jefe, tanto puede ser una conducta agresiva, como de indiferencia, de ocultamiento de información, de mentiras, etc., que perturben las normales relaciones humanas que se deben dar en un ámbito laboral.
- 3- No se trata de un fenómeno que ocurra en un nivel determinado de la escala jerárquica: cualquier persona puede maltratar a otra. Así un gerente general puede tener a maltraer a un gerente de comercialización; o un supervisor a un obrero. Es una situación que se puede dar en cualquier área y en cualquier lugar, porque no depende tanto de las funciones, sino de la calidad humana de las personas involucradas.
- 4- No es privativo de un tipo de organización: puede darse en empresas privadas, en reparticiones públicas, en clubes o en cualquier otra entidad sin fines de lucro donde se cumplan funciones retribuidas con un salario.
- 5- Tampoco es privativo de un tamaño de organización determinada, porque se refiere a las relaciones inmediatas, y en el horizonte de las personas que trabajan están ellas, sus compañeros y sus jefes, sin importar demasiado qué extensión tenga más allá. Puede ser una gran organización donde trabajen cientos de personas, o una pequeña donde sólo haya pocas de ellas. El problema se localizará en un área relativamente pequeña. La diferencia estará en cómo se podrán instrumentar las soluciones.
- 6- Se trata de situaciones difíciles de evitar para quién las sufre. Si un amigo, o un familiar nos mortifican, bastará con alejarnos o distanciar el trato, excepto que se trate de alguien que integre el núcleo familiar inmediato, donde el tema se complica. En las relaciones laborales estas soluciones no son posibles. Todos o casi todos los días nos vemos las caras.
- 7- Hay una disparidad de fuerzas: el jefe tiene una posición superior en cuanto a nivel de autoridad, y es probable que influya en acontecimientos futuros de la carrera laboral de la persona que se trate. El jefe opinará o influirá directamente sobre oportunidades de ascenso, capacitación, etc. Y también sobre la pérdida de condiciones consideradas ventajosas y hasta, por último, del empleo. Pareciera que se trata de una trampa de la que es muy difícil salir.
- 8- Muchas veces, los conflictos que dan pie al maltrato está relacionadas con directivas poco claras. Hay confusión sobre los procedimientos a seguir o los modos de operar, lo que supone que las personas deban decidir sin que se hayan estableci-

do criterios o pautas conocidas. Luego esas decisiones no agradan, o más bien, enojan al jefe, formando un foco de tormenta. El empleado se siente inseguro y no puede defenderse explicando su postura, por la falta de claridad a la que aludía al principio. También es probable que el jefe se reserve información, como modo de aumentar su poder al aumentar la dependencia de quien trabaja bajo su autoridad.

- 9- Paradójicamente, quienes más afectados se sienten por este tipo de situaciones, son aquellas personas que tienen más expectativas respecto de su empleo, que desean aprender y colaborar con los objetivos de la organización a la vez que cubrir los propios. Los que, por el contrario, toman a su trabajo como un mal necesario, y a las horas que transcurren en él, como un devenir sin demasiadas consecuencias, siguiendo un estilo de no involucrarse, son los menos afectados, porque carecen del compromiso y la percepción necesaria como para cuestionarlo. **Dicho de otro modo: mientras más desalentada se sienta la persona, probablemente mayor sea la pérdida para la organización, por motivos que analizaremos más adelante.**
- 10- Quien maltrata, generalmente no tolerará un cuestionamiento por parte de las personas bajo su autoridad, acerca de su conducta. Sabiendo que es una cuestión que puede provocar irritación, se cuida muy bien de no insinuar ni la más leve crítica a su superior. De tal modo que generalmente se trata de personas que no tienen el menor empacho en demostrar su enojo u hostilidad a sus empleados, pero se muestra amable, educado, complaciente y hasta simpático con sus superiores.
- 11- Puede haber un trato discriminatorio, o sea que el maltrato no es general, sino dirigido a una o varias personas que están a su cargo. Con unas de ellas es educado y hasta cordial, y con otras es hostil. Generalmente la diferencia se basa en cuestiones no explicables y hasta infantiles como "me caen mal"; o porque las personas que son premiadas con un buen trato cumplen bien su papel de perro fiel, o porque le son útiles por relaciones que tienen con alguien de más poder, etc.,.
- 12- En este trabajo, nos referiremos a personas que son o podrían ser trabajadoras, útiles, responsables, que le convienen a la organización, y que sufren por un trato que no es correcto.

CAPÍTULO II

LA CUESTIÓN DE LA AUTORIDAD Y EL PODER

Las estructuras de las organizaciones, en su parte formal, se construyen a partir de una distribución de autoridad que le permiten accionar. Basta que haya un

cierto grado de división del trabajo, para sea necesario asignar funciones, establecer espacios de control, establecer competencias y atribuciones de sus miembros¹.

Esto significa que habrá personas que decidirán sobre lo que debe hacerse, sobre lo que harán ellos mismos, y sobre lo que harán los demás, ya sea respecto a acciones concretas, o respecto a decisiones que a su vez deberán tomar. Se asigna así autoridad a integrantes de las organizaciones, indispensable para que ésta pueda operar y crecer.

Me refiero al concepto de autoridad legal, racional o burocrática conferida a partir de la estructura organizacional, como fuera pensada por Max Weber, en donde "las órdenes emanadas de quienes tienen autoridad formal, son aceptadas por los miembros de la organización, porque están de acuerdo con un conjunto de preceptos y normas que consideran legítimos y de los cuales deriva el mandato"².

Si una persona puede tomar decisiones para sí o para que otros ejecuten, o a su vez decidan, usando los mecanismos de la delegación de autoridad, imprescindibles para que la estructura de la organización se expanda, esa persona que tiene autoridad, tiene también poder. Tiene capacidad para afectar el comportamiento de otros y se transforma en un concepto relativo: tiene poder en relación a otro u otros; tiene más poder o menos poder depende de con quien se lo compare.

Poder conceptualizado en el sentido de potencia, de fuerza, de poder hacer, de posibilidad de producir un cambio. El tema del poder, como potencia, ha sido largamente debatido desde la filosofía. Para Leibnitz, el poder es la posibilidad de cambio que admite dos distinciones: la potencia activa, como acción, es algo capaz de hacer, también llamada facultad; y la potencia pasiva, capaz de recibir un cambio, también llamada receptividad³.

El poder, faculta para hacer cosas y para influir en el comportamiento de los demás. EL PODER PERMITE QUE LAS COSAS SE HAGAN, por lo tanto no se puede considerar como algo negativo o peligroso. Pero le otorga a algunas personas una herramienta que no todos poseen, al menos no con la misma intensidad, lo que las diferencia del resto de los mortales. Les da una sensación de superioridad, que se revela en el ejercicio de ese poder.

No es el poder malo en sí, es en el uso abusivo, caprichoso, o excesivo del mismo donde se encuentra el germen del mal. La naturaleza humana es, en su complejidad, generalmente tentada en el ejercicio "autista" del poder. Se transforma de una

¹ PERROW, Charles, *Sociología de las organizaciones*. Capítulo I.

² CHIAVENATO, Idalberto, *Introducción a la Teoría General de la Administración*. Pág. 220.

³ FERRATER MORA, José, *Diccionario de Filosofía*. Tomo II pág. 459.

potencia para hacer, en una potencia para generar más poder y hacer sentir a los otros la presencia del mismo. No se utiliza para transformar, crecer, desarrollar, producir; sino para conservarlo o acrecentarlo. Quien tiene poder, puede "disponer", y está en una situación diferente de quienes no pueden hacerlo o pueden disponer "menos". No quieren perder esa posición en cierto modo privilegiada, y luchan y operan en ese sentido, a la vez que disfrutan alimentando su ego por esa sensación de superioridad.

El ejercicio de la autoridad, genera poder. Estos términos son a menudo confundidos y pensados como sinónimos. Parecidas deformaciones se dan en uno y otro, a tal punto de relacionarlo con el temor. En un pensamiento típicamente autoritario, se obedece solamente por temor. Viene a mi memoria la reflexión de una persona que desempeñaba funciones con mando a nivel intermedio "Cuando veo que no me temen, me preocupa. Señal que estoy perdiendo autoridad". Pareciera que para que las personas obedezcan, hay que asustarlas de algún modo, como para que no piensen y no cuestionen las directivas que se les den.

Barrow ⁴ sostiene que uno de los efectos que produce la jerarquía de autoridad es "rigidez y timidez". Quienes se encuentran bajo el mando de otros en la escala jerárquica, ven dificultadas sus relaciones ascendentes por el temor de transmitir malas noticias, o de sugerir cambios. Cuando piensan o se imaginan en un mejor modo de efectuar una actividad, se cuidan de comunicarlo porque puede ser interpretado como una crítica a su superior, ya que no se le ocurrió a él.

Cuando ese superior se muestra dictatorial, los temores se agudizan, frenando cualquier atisbo de iniciativa y creatividad, con lo que se está perdiendo verdadera capacidad humana. Pero si además el jefe trata mal a sus empleados, ese efecto de rigidez y timidez se acentúa.

TEORÍAS X e Y

Una inteligente diferenciación, por la simpleza que encierra, es la que elaboró Douglas Mc Gregor en cuanto al concepto del hombre, desde el punto de vista de las organizaciones, y de la postura del mismo ante el trabajo. Sobre este modelo avanzó Rensis Likert complejizándolo, y agregando más variables. Pero a los fines de este trabajo, creo que resulta más claro analizar las teorías X e Y de Mc Gregor.

Las personas X son aquellas para quienes el trabajo es un castigo, un mal bíblico que se debe evitar, si se puede. Tienen una aversión natural por él y sólo sirve para procurarse el sustento. Lo ideal sería vivir sin trabajar, por lo tanto, para que tra-

⁴ PERROW, Charles, *op. cit.*, pág. 36.

bajen hay que obligarlas, controlarlas, dirigir las y amenazarlas con sanciones. Además, a esas personas no les gustan las responsabilidades, tienen pocas ambiciones y prefieren ser dirigidas.

Las personas **Y** en cambio, consideran que el trabajo es una forma de autorrealización, de crecimiento personal, de oportunidad de ser útil, a la vez que el modo de ganarse el sustento. El esfuerzo mental y físico en el trabajo es tan natural como jugar o descansar. Les agrada tener responsabilidades, por lo que no sólo las aceptan, sino que también las buscan. Son imaginativos e ingeniosos y colaboran de buen grado en la solución de problemas.

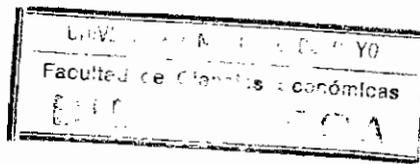
No interesa tanto cómo se sienta la persona que trabaja, si se piensa como **X** ó como **Y** a sí misma, sino como en realidad lo perciba su jefe.

Si el jefe cree que quienes trabajan bajo sus órdenes son **X**, sentirá que debe controlarlos de cerca, no dejar que decidan sobre temas importantes, y tratarlos como chicos incorregibles. Esto lleva implícita una suerte de subvaloración, ya que el pensamiento complementario es opinar que son holgazanes, descuidados, y no están interesados en las funciones que cumplen.

Recuerdo el comentario de un funcionario de una repartición estatal, para quien obviamente la gente que trabaja es **X**. Este buen señor comentó que "...a todos los empleados públicos habría que liquidarlos..." aludiendo a una supuesta incompetencia. Lo irónico es que no pensó ese buen señor que él también era empleado público. Es que generalmente quien cataloga a los demás como **X**, se ve a sí mismo como **Y**. Mal puede una persona que piensa de ese modo, tratar bien a quienes descalifica generalizando.

Esto no significa ingenuamente pensar que todas las personas sean **Y**. Habrá quienes, por distintas circunstancias sean o se comporten como **X**, pero para quienes presenten estas características, habrá modos de conducirlos en la organización siempre, claro está, que cumplan con las actividades que la organización necesita.

Si por el contrario, un jefe piensa a las personas como **Y**, verá en ellas voluntad de aprender, de capacitarse, deseos de no equivocarse y de colaborar, generando una actitud positiva en la relación, que será más amable y comprometida. Se pensará en ellos como personas iguales en cuanto a su humanidad, por lo que resultará natural tratarlos con respeto y educación.



LA PERSONA MADURA

Chris Argyris elaboró una teoría basada en la idea del desarrollo gradual de las personas ⁵. Sostiene que los niños nacen con todas sus potencialidades, las que van concretando a medida que crecen. Hay, según él, siete dimensiones de maduración, a través de las cuales la persona debe desarrollarse para lograr una buena salud mental.

Las siete dimensiones son:

- 1- Desarrollo desde un estado de pasividad como infante a un estado de creciente actividad como adulto.
- 2- Desarrollo desde un estado de dependencia de otros como infante a un estado de relativa independencia como adulto.
- 3- Desarrollo desde un estado de ser capaz de comportarse sólo de algunas pocas maneras a ser capaz de comportarse de muchas maneras diferentes como adulto.
- 4- Desarrollo desde tener intereses erráticos, casuales, superficiales y rápidamente abandonados como infante, a tener intereses más arraigados como adulto.
- 5- Desarrollo desde contar con una perspectiva de corto plazo como infante a una perspectiva de plazo mucho más largo como adulto.
- 6- Desarrollo desde hallarse en posición subordinada como infante a aspirar a ocupar una posición igual y/o "super-ordinada" como adulto.
- 7- Desarrollo de falta de percatación de sí mismo como infante a la conciencia y control sobre sí mismo como adulto.

Las personas pueden estar en diferentes grados de maduración en cada una de estas dimensiones, que se expresan en forma de un continuo desde un extremo infantil a un extremo de adultez. Una persona puede ser poco madura o infantil en una de estas dimensiones y más madura o adulta en otro.

Sería de esperar que las organizaciones prefirieran personas maduras en la mayoría de las dimensiones, porque ello supone una mayor riqueza a la hora de contabilizar sus recursos humanos. Sin embargo Argyris sostiene que en realidad, las empresas requieren ejecutores sumisos y pasivos, que no cuestionen ni intenten comprender las órdenes que reciben y que cumplan con planes pormenorizados.

Si es verdadero el planteo de Argyris, pareciera que se refiere a organizaciones donde prevalece el concepto de que las personas son las descritas en la teoría X y los jefes están cerca del estilo tayloriano que prefieren que sean lo "más parecidas a un buey".

⁵ FLIPPO, Edwin B. y MUNSINGER Gary M., *Dirección de empresas*. Pág. 305.

Sin discutir si el ideal es un jefe participativo o uno autocrático, ya que creo que se debe adoptar el enfoque contingencial⁶, un jefe acostumbrado a tratar a los demás como si fueran realmente inferiores, preferirá un estilo de "niño acostumbrado a obedecer" que aceptará pasivamente las órdenes y los maltratos sin discutir. Pero una persona madura, en el extremo adulto del desarrollo estará muy lejos de aceptar el maltrato como propio de los avatares del destino. Más bien lo cuestionará, además de sufrirlo, e intentará alejarse de esa organización a la primera oportunidad.

NECESIDAD DE PERTENENCIA, RECONOCIMIENTO Y AFILIACIÓN

1- NECESIDAD DE PERTENENCIA Y RECONOCIMIENTO

En el ámbito laboral, transcurre gran parte de la vida de las personas. Esto lo he escrito antes, pero conviene no perderlo de vista, porque hay una directa relación con el tema que vamos a tocar ahora.

La pertenencia y el reconocimiento son necesidades que las personas deben encontrar en los lugares en que se desenvuelven. **Pertenecer** es estar y querer estar en un lugar. Es sentirse parte de un lugar, de un grupo, de un ambiente. Es mantener vínculos con otras personas que también están en ese lugar. Esto supone una aceptación de los demás. Nadie siente que "pertenece" si los demás lo ignoran o lo rechazan. La aceptación por parte de los otros le va a dar seguridad, tranquilidad, certeza de que en realidad pertenece. Necesita un compromiso de permanencia pactado entre todos: el que quiere pertenecer y los demás que lo incluyen como uno de ellos.

Pero también necesita ser **reconocido**, identificado por lo que tiene de valioso, aceptado en su particularidad, y en el esfuerzo que realice. Las personas son únicas e irrepetibles. Es muy duro que a cada rato le recuerden que hay montones de personas esperando ocupar su puesto. Significa que da lo mismo que sea una u otra la que ocupe ese lugar. No habrá arraigo, ni tampoco sentido de pertenencia si se procede de ese modo. No se podrá considerar importante ni considerado, y por lo tanto, tampoco se sentirá comprometido con la organización. Para qué crecer, saber, capacitarse, si en realidad no interesa qué pensamientos, y más aún, qué sentimientos lo animen a actuar. Es más, a veces, las mismas organizaciones impulsan la capacitación, pero no permiten que aplique el saber que han adquirido, agregando la frustración a los demás males.

⁶ HAMPTON, David R., *Administración*, págs. 70 y 272.

Los compañeros de trabajo, los pares, son quienes a veces mitigan la indiferencia y el no reconocimiento por parte de los jefes, cumpliendo así una de las funciones más importantes que tienen los grupos humanos en el trabajo. Aunque es cierto que, también pueden anular los buenos propósitos de los jefes respecto a determinadas personas, cuando discriminan, excluyendo de sus preferencias al resto. Hay personas que han debido abandonar su empleo por no soportar la indiferencia y el ostracismo con que han sido tratados por sus compañeros, a pesar de contar con el beneplácito del jefe. Tan importantes son los factores mencionados de pertenencia y reconocimiento.

2- NECESIDAD DE AFILIACIÓN

Muy vinculado al tema anterior, de pertenencia y reconocimiento, es la necesidad de afiliación que siente el individuo. Las tres necesidades forman parte de la naturaleza del hombre.

La mayoría de las personas viven hoy en ciudades grandes, que es a su vez donde están la mayoría de las organizaciones, sin que venga al caso analizar si ésto es causa o efecto. La persona que entra a su trabajo, viene con todo lo que le ocurre en la sociedad en la que vive, con sus tristezas, alegrías, frustraciones y desencantos. En las grandes urbes se vive con muchísimas personas, pero a la vez se vive como un anónimo. Se espacian o se pierden relaciones con el grupo familiar más amplio, primos, tíos, abuelos, y a veces también con el grupo familiar inmediato. Se produce "un efecto de *juntedad*", de estar todos más juntos que lo que estábamos hace doscientos años o que lo que está hoy el hombre de campo⁷. Pero eso no significa que haya más vínculos.

El hombre está en realidad más sólo. Siente que no le interesa a nadie lo que a él le pase. Ha perdido, por efectos de la gran ciudad, las relaciones con los amigos del barrio, los vecinos, la familia grande que incluía, como ya dijimos, primos, tíos y demás familiares, que lo hacían sentirse reconocido y valorado, una parte de todos ellos, y a la vez, sentía que era quien era, sin necesidad de hacer ningún esfuerzo. Su necesidad de afiliación estaba cumplida. ... "El gordo González es hijo de Juanita, hija a su vez de Don Pedro: el de la casa rosa detrás de la calle de los saucos..."⁸. El gordo González es por sí mismo, y eso lo saben todos los demás integrantes de ese barrio, del grupo de amigos, y de familiares. Él puede transitar con cierta tranquilidad por ese ambiente en el que es conocido. Conocen su historia, sus defectos y virtudes. A la vez es aceptado, reconocido, forma parte de ese lugar.

⁷ MARISTANY, Jaime, *Motivación*, pág. 22.

⁸ MARISTANY, Jaime. *op. cit.* pág. 25.

Las personas que entran a su lugar de trabajo cada día, son mayoritariamente, las que no son parte de ningún lado, que no tienen lugar alguno por sí mismas, y que no son por sí mismas. Pero siguen teniendo las mismas necesidades propias de su humanidad, por lo tanto, tratarán de hacerse un lugar, de ser reconocidos, y de encontrar su identidad, de ser por sí mismos. Uno de los lugares donde intentarán cubrir esas necesidades, es en la organización donde trabajan, donde pasan gran parte de su vida, donde tratan con la misma gente día tras día. La empresa, la escuela, la asociación, o donde quiera que cumpla sus actividades laborales, será el lugar donde buscará la contención que antes le daba el barrio, la familia y los amigos.

Quienes viven en ciudades pequeñas, no notarán tanto esta situación, que es muy dura para quienes sienten que han dejado de tener importancia como seres humanos. Aunque es cierto que la necesidad de trabajar cada vez más cantidad de horas en muchos casos, disminuye las posibilidades de relacionarse con la intensidad que se hacía antes. Ven más tiempo a sus compañeros de trabajo que a sus amigos y familiares. Es con quienes trabajan con quienes comparten muchas horas de su vidas.

Si las actitudes de quienes ejercen jefaturas, desconocen estas circunstancias, y desalientan las expectativas de ellos, el daño será realmente importante. Siempre se habló de la función social de las empresas, entendiéndolo con ello, el compromiso que debían sostener con el medio al que pertenecían. Tan importante como ello, es ésta que podríamos llamar "función socializante", porque ayuda a integrar a la sociedad a las personas que de otro modo se sienten que ni siquiera son. De este tema de la función socializante, hablaremos más adelante.

Es necesario ayudar, integrar, valorar, reconocer, interesarse por los miembros de una organización. Para los jefes, sobre todo para los jefes inmediatos, los empleados no pueden ser un número, o un apellido, o un dato. Deben acercarse, conocerlos, y para ello es necesario además, no maltratarlos.

LA IMPORTANCIA DE LO EMOCIONAL

Muchos de nosotros hemos sufrido la triste y extrema experiencia de perder un ser querido, que se encontraba gravemente enfermo. Por más que razonábamos que era mejor así, que en realidad había dejado de sufrir, no podíamos evitar que torrentes de lágrimas fluyeran de nuestros ojos. Es que pensar y sentir, son dos conocimientos paralelos que confluyen en nuestra persona. Según sea la intensidad de los sentimientos, se puede llegar a anular la parte racional⁹. Uno "siente" sin hacer ningún esfuerzo, pero es necesario decidirse a razonar para, valga la redundancia, poder razonar. El

⁹ GOLEMAN, Daniel, *La inteligencia emocional*. Primera parte, punto 1.

sentimiento es más natural y fluye espontáneamente, en tanto que el pensar supone una determinación en ese sentido.

El maltrato, hace que espontáneamente se sienta ira, miedo, impotencia, angustia o desasosiego que anulan o reducen la capacidad de pensar, según sea lo intenso de las emociones.

Pensemos en qué ocurre cuando intentamos leer un expediente, un pedido, una instrucción, o una normativa, que tenemos que interpretar para tomar una decisión, luego de sentirnos injustamente agraviados. Nos resulta más difícil entender de qué se trata, la confusión es lo único que aparece claramente. Disminuye la capacidad de comprensión y no existe la tranquilidad necesaria para poder lograr el entendimiento,

¿Cómo defendernos de ataques que nos producen sentimientos negativos y que nos impiden trabajar normalmente? Una manera posible es irnos recubriendo de una coraza de indiferencia cuando las explosiones de ira de nuestro jefe pasan sin dejar otra consecuencia que nuestro malestar, y no produce peligros en cuanto a sanciones o pérdida del empleo.

Es decir aprender a no darle importancia. Pero esto sería tratar de anular emociones, lo que significa disminuir la capacidad de sentir respecto a todos los demás. Inclusive compañeros y amigos. El tejido social de una organización se aflojaría, si todos reaccionaran igual. No es deseable ni aconsejable que la solución sea la supresión emocional. Está comprobado que las personas a las que les cuesta sentir, tienen dificultades a la hora de relacionarse con los demás. Es probable que ese jefe que maltrata, tenga dificultades para reconocer sus emociones y aún para sentirlas, por lo que menos aún puede pensar en las emociones de los demás.

La ira y la ansiedad son emociones crecientes¹⁰. Se construyen sobre episodios anteriores, inclusive sobre el recuerdo de los mismos, y la intensidad aumenta hasta perder proporción respecto del último acontecimiento que le tocó vivir. Hay un sentir desproporcionado al hecho desencadenante de la emoción. Si otros sentimientos como el odio y el resentimiento son también crecientes, el peligro estriba en que bastará una crítica dicha de modo más o menos fuerte, para que la respuesta emocional sea desproporcionada. El maltrato produciría así una suerte de "daño acumulativo" con consecuencias cada vez más serias en la relación laboral.

Como mencionaba al comienzo del trabajo, si el maltrato proviene de un familiar, o de un amigo, una manera de defenderse es alejarse al menos por un tiempo, hasta que las emociones se hayan calmado. Es útil poder reflexionar sobre lo que ocurrió y tratar de pensar sobre qué circunstancias vivió el otro. Se puede conversar y

¹⁰ GOLEMAN, Daniel, *op. cit.* Segunda parte. Punto 5.

hacerle saber nuestro sentir. En el peor de los casos, se puede tomar distancia y tratar que las relaciones no sean muy frecuentes, o no sean directamente. Se puede elegir.

Pero cuando el maltrato proviene de quien tiene autoridad sobre nosotros, la solución es muy difícil de encontrar. No podemos pensar en cortar esas relaciones que son generalmente cotidianas, y tampoco podemos decidir no relacionarnos con esas personas que forman parte de la estructura organizacional. Probablemente, tampoco se puede hablar de lo que pasa, de lo que se siente, porque unido al efecto de rigidez y timidez del que habláramos antes, hay un diálogo difícil o no lo hay con ese tipo de jefes.

Ya hemos hablado del impacto devastador que el trastorno emocional tiene sobre la claridad mental. Pero además se comporta en una profecía que se autocumple: si estamos turbados, no operaremos bien en nuestro trabajo, lo que se convertirá en más motivos de maltrato. Además, si estamos en un estado de preocupación por que podemos equivocarnos con las consecuencias conocidas, esa ansiedad seguramente nos estará empujando al desastre.

Muy por el contrario, quienes están motivados por sentimientos de entusiasmo, de placer y de confianza hacia lo que hacen, se equivocarán pero menos, producirán más y, lo que realmente importa, vivirán mejor.

Hay algo que quiero aclarar enfáticamente: mi preocupación en todo este trabajo, es hacia quienes son, o podrían ser valiosos para una organización. Para personas que quieren trabajar, que se preocupan en crecer y desarrollarse, que son capaces de sentir, y que podrían vivir mejor, si no fuera por incidentes desgraciados y de no tan difícil solución.

FUNCIÓN SOCIALIZADORA DE LAS ORGANIZACIONES

Un aspecto que quizá no se ha advertido demasiado, es la función socializadora que cumplen las organizaciones laborales. Del mismo modo que en la escuela se aprenden hábitos de vida, reglas éticas, de comportamiento, de lo que está bien o lo que está mal, a la vez que se aprende lo puramente curricular, en los lugares de trabajo, también se aprenden modos de vivir. Y al igual que en las escuelas y en los hogares, se aprende mucho con el ejemplo.

Pensemos en una persona joven que entra a su primer puesto de trabajo en una empresa en la que permanece por un buen tiempo. Seguramente no saldrá de allí solamente con conocimientos acerca de una determinada actividad. También habrá

aprendido sobre normas de conducta y sobre modos de pensar de las demás personas. Diferentes criterios, estilos, bondades y perversidades.

Para realizar este trabajo, traté de conversar mucho con gente que llevaba años trabajando en las mismas o en distintas organizaciones. Invariablemente surgía la referencia a distintos jefes con los que habían tenido que tratar. Se entremezclaba lo técnico con lo humano, recordando lo que habían aprendido, lo que habían sentido, y cómo habían influido en sus propios comportamientos posteriores. **Se aprende a hacer y se aprende a ser.**

Las personas que habían tenido la suerte de trabajar en un buen clima, de seguridad, comprensión, flexibilidad y hasta de afectos, buscaban crear ambientes parecidos, aún en trabajos diferentes y se sentían frustrados si no lo podían lograr. Si por el contrario, habían primado modos autocráticos, se quejaban de las malas experiencias, pero algunas de ellas, tendían a repetir esas conductas como única forma de ejercer la autoridad. Quien ha tenido un jefe para quien el ejercicio de la autoridad debe hacerse a través del temor y la subvaloración, aprenderá ese estilo y creará que es el único, si no tiene acceso a otras fuentes de saber más que la experiencia.

Del mismo modo puede pensarse en el impacto que tiene el clima organizacional para la vida familiar y en general la vida social de las personas. Sin analizar si van a modificar su manera de ser con el resto de las relaciones que mantengan, es de esperar que quien es maltratado en su trabajo, probablemente terminará maltratando a su familia aunque más no sea porque el malhumor lo invada. Los hijos no se verán beneficiados por cierto con este tipo de situación. Más bien irá formando en ellos hábitos de agresión, incompreensión o falta de confianza.

Por el contrario, quien se sienta cómodo y tranquilo en su lugar de trabajo, tendrá una situación de equilibrio emocional que colaborará con el buen clima de su hogar, lo que será irradiado al resto de la familia y de la sociedad.

EFFECTOS SOBRE EL OPTIMISMO

El optimismo, conceptualizado como la expectativa de que las cosas saldrán bien a pesar de los contratiempos, es una riqueza que las personas no pueden ni deben perder. Es la fuerza que permite salir adelante aún en la adversidad.

Es una potencia, y por lo tanto también es un poder, que no se refiere concretamente a disponer sobre los demás, sino al propio operar sobre las cosas y sobre las circunstancias. Es un poder al que podríamos llamar subjetivo. Es la capacidad de

reaccionar y decidirse a luchar, a vencer obstáculos, a arrimar esfuerzos, a disponerse favorablemente, a intentar triunfar.

Las organizaciones tienen la potencia y el poder que tiene su gente, ya que no son algo diferente de sus integrantes. Entonces, es necesario rescatar y acrecentar ese capital, que está vinculado a la energía que se necesita para salir adelante. Si se permite que funcionarios minen esa fuerza, desalentando, aplastando, volviendo apáticas a las personas, está atentando contra su propia supervivencia. Es importante llamar la atención sobre este aspecto, para no descapitalizarse humanamente.

Si se piensa que una persona es inútil, porque no respondió a determinadas expectativas, seguramente se contribuirá a que lo sea. Con ello no quiero decir que todos sean absolutamente capaces, pero más de una vez, tendemos a subestimar, sobre todo a aquellos que están bajo nuestra autoridad. Si por el contrario, se cree que es capaz, al menos hasta que demuestre lo contrario, se lo ayudará a desarrollarse, se le dará confianza y no se minará su optimismo. Un punto muy importante es el decidirse a dar toda la información que la persona necesita para desenvolverse, algo que los jefes tienden a no hacer, como modo de acrecentar la dependencia y ejercer el mal uso del poder.

LA EMPATÍA

Etímológicamente, del griego *empathia*¹¹, significa sentir dentro. La empatía se refiere a la habilidad de percibir lo que siente el otro, a través de lo que ese otro manifieste mediante el lenguaje, o por comunicación no verbal.

Para poder percibir lo que siente el otro, se debe en primer lugar, tener conciencia de nuestro propio sentir. Sólo así tendremos habilidad para interpretar lo que sienten los demás. En segundo lugar, se debe pensar en ese otro como en un ser humano igual a uno. Tanto las personas que tienen dificultad para reconocer y expresar sus propios sentimientos, que son indiferentes y apáticas, como aquellas que no creen estar tratando con seres de la misma importancia que ellos, a los que coyunturalmente la vida los ha colocado bajo su autoridad, les resultará difícil desarrollar un pensamiento empático.

Yendo más lejos, el poder sentir como si fuera el otro, permite anticiparse y vislumbrar las posibles sensaciones o emociones de los demás. Podrá imaginar cuál será el efecto si dice algo de determinado modo, o si lo dice de otra manera y elegir como comunicarse en consecuencia.

¹¹ GOLEMAN, Daniel, *op. cit.*, pág. 126.

Sentir lo mismo que el otro, ponerse en lugar del otro, es de gran riqueza al momento de analizar cómo tratar al otro. Si se tiene en cuenta el sufrimiento de los demás frente a una manifestación agravante, se pondrá especial cuidado en dar el mismo mensaje pero de un modo que no lastime.

Esto no significa no comunicarse, no dar a conocer defectos en el modo de desempeñar los trabajos. Significa hacerlo de modo positivo, buscando alternativas enriquecedoras y no denostadoras. Recordemos cuantas veces hemos remarcado un error, no para que el otro se entere de que debe hacerlo de manera diferente, sino para hacerle sentir que se equivocó. El ponerse en el lugar del otro, también es reflexionar sobre si nos gustaría que nos trataran de ese modo.

La empatía predispone a una mayor comprensión sobre lo que vive o puede vivir el otro. Conduce a una mayor flexibilidad para entender las circunstancias de los demás. Puede pensarse de un modo menos lapidario. Se equivocó porque es torpe?... o porque no le advertí a tiempo las dificultades que podía tener con esa máquina?; no leyó las disposiciones?... o no le expliqué debidamente de qué se trataba?.

Esto no significa llevar las cosas a extremos incómodos, donde cualquier acción puede o debe ser justificada. Si una persona llega siempre tarde, o se equivoca siempre, sin que se note ningún esfuerzo por corregir esa situación de su parte, no se tendrá más remedio que pensar, también poniéndose en el lugar del otro, que no le interesa su trabajo o que está segura de nuestra buena voluntad. Acá también resulta útil recurrir a la empatía y preguntarle que sentiría ella en nuestro lugar.

EL CLIMA ORGANIZACIONAL

Edwin B Flippo y Gary M. Munsinger¹² lo definen como "la percepción global de un conjunto de atributos organizacionales que ejercen un efecto principal unitario sobre las actitudes y el comportamiento de los miembros." Es un punto de vista del ambiente interno que se forma como resultado de las experiencias, interacciones y actividades, y que permiten interpretar de determinada manera situaciones particulares.

Estos autores hacen una analogía entre el concepto de clima meteorológico y el de clima organizacional. En ambos influyen diversas variables. Así como al primero lo afectan la temperatura, humedad, precipitaciones, etc., al segundo lo afectan los comportamientos, actitudes, ambiente físico, etc..

Se va formando, con el transcurso del tiempo, en cada persona una percepción subjetiva de cómo "es" la organización. Esta percepción al ser compartida se obje-

¹² FLIPPO, Edwin B. y MUNSINGER, Gary M. , *op. cit.*, pág. 363.

tiviza. Se refiere a como la sienten: si es hostil o cálida, individualista o solidaria, comprometida con sus miembros o indiferente, lejana o confortable.

De la percepción que se tenga, dependerá cómo se interpreten los hechos que ocurren, la mayor o menor adhesión a los objetivos del sistema, la confianza que despierte, y los sentimientos que genere.

Para Daniel Katz y Robert L. Kahn¹³ "el clima o cultura del sistema refleja las normas y los valores del sistema formal y la manera en que lo reinterpreta el sistema informal..., la historia de las luchas internas y externas, los tipos de gente que la organización atrae; sus propios procesos laborales y su planta física, las formas de comunicación y cómo se ejerce la autoridad dentro del sistema"

En gran medida al clima organizacional contribuye a formarlo el jefe, con su comportamiento: si miente generará desconfianza; si maltrata creará resentimiento; si es indolente, desgano. Pero, si por el contrario, es justo, equitativo, educado, comprensivo y trabajador, esos serán los atributos que prevalecerán.

Justamente por la gran importancia que tiene la actitud del jefe, en distintas partes de la organización, donde existen diferentes tipos de jefes se pueden tener percepciones diferentes: existen "subclimas" que afectan a áreas determinadas, vinculadas al modo en que las personas se relacionan entre sí y con los estratos superiores.

Puede ocurrir que mientras que en una sección, el jefe proteja y ayude a sus empleados a cumplir mejor con sus trabajos y propicie una buena relación entre ellos, en otra el jefe sea desconsiderado y abusivo y prefiera que las personas no se traten demasiado entre sí. Influye también como el resto de la organización reacciona ante estas circunstancias: ¿apoya la conducta del primero y desalienta la del segundo?; ¿no se entera de lo que ocurre en uno y en otro caso?; ¿se interesa por el bienestar de su gente?; o recuerda que afuera hay muchas personas tratando de conseguir empleo y por ende puede ser reemplazado fácilmente?

El efecto del clima no sólo influye en cómo se reinterpretan los eventos organizacionales. También predispone a actuar de maneras determinadas. Ante una contingencia, como por ejemplo, la necesidad de cubrir un bache productivo, reaccionarán según sea su grado de compromiso, que dependerá a su vez, como ya dijimos, del clima.

A modo de anécdota, recuerdo haber concurrido varias veces a una pequeña fábrica de ropa, cuyas dueñas eran tres hermanas, asistidas por varias costureras. Se hacían bromas y eran frecuentes las risas. Les gustaba trabajar, y les gustaba su am-

¹³ KATZ, Daniel y KHAN, Robert L., *Psicología social de las organizaciones*. Pág. 77.

biente. Definían trabajar como un placer que además era rentable. Si bien una de las dueñas disponía la distribución del trabajo, lo hacía de un modo amable, y los errores se corregían sin presión. Todos procuraban que esa pequeña empresa saliera adelante, para no perder su trabajo. Estaban satisfechas por lo que hacían y felices de compartir las horas de trabajo. Había un excelente clima organizacional, sin nubarrones.

Un ejemplo contrario y llevado al extremo, sería el caso de soldados maltratados mientras cumplían el servicio militar, o cadetes de liceos militares, castigados en exceso por quienes ejercían la autoridad, hasta el extremo de comprometer seriamente su salud, e incluso causarles la muerte.

CONSTRUCCIÓN DEL NIDO

Charles Perrow ¹⁴, profesor de sociología en la Universidad de Yale, estudió los fenómenos organizacionales relacionados con los cambios sociales. En su análisis del modelo burocrático, cuyas características aparecen al menos en parte en las organizaciones actuales, sostiene que las organizaciones generan poder e influencia ingentes, es decir de gran importancia, en el mundo social.

Parte de ese poder e influencia es utilizado por los miembros de la organización en lo que él llama "construcción de nidos", a partir de la dificultad de separar los intereses de la persona de los intereses de la organización en las que trabajan. Cita ejemplos referidos a un mal uso de parte de ese poder e influencia en provecho propio, como el "síndrome de los policías y/o ladrones" que utilizaban la información que poseían sobre personas que salían de vacaciones y horarios de las rondas de seguridad para robar. Hay otros ejemplos más complejos, como por ejemplo ¿a quién le pertenece la experiencia laboral? al empleado o a la organización en que la adquirió?

Yendo aún más lejos, parece inevitable que las personas utilicen a las organizaciones. Ellas no van a trabajar allí para ayudar a la organización. Van porque necesitan su remuneración, porque esperan encontrar satisfacción a otras necesidades como las ya citadas de afiliación, pertenencia, estima, además de sentirse útiles y capaces de realizar una tarea. Ocupan o refuerzan el lugar que ocupan dentro de la sociedad a partir de lo laboral.

Aún las personas que donan su trabajo a sociedades filantrópicas, pueden ser vistas como trabajando para sí mismas, para satisfacer sus necesidades altruistas, para lo cual "utilizan" a esas organizaciones, en donde los beneficiarios externos pasarían a ser beneficiarios indirectos. Cada uno hace por sí y para sí.

¹⁴ PERROW, Charles, *op. cit.*, pág. 18.

Desde ese punto de vista, resulta lógico pensar que se construirá mejor el nido y se tratará de no abandonarlo cuando las personas sientan que el clima o ambiente de la organización les es favorable. Tratarán de cumplir, de adaptarse, de esforzarse para no ser desplazados. Si el clima es hostil, sentirán que no pierden mucho si pueden abandonarla, quizá sólo el sueldo... y tratarán de encontrar un lugar donde haya mejor sol.

CAPÍTULO III

EFFECTOS DEL MALTRATO

A través de este trabajo, se ha tratado de ir señalando las disfunciones del maltrato, sobre todo teniendo en cuenta que no tiene fundamento lógico para que exista.

Se puede concluir que los efectos caen sobre las personas, sobre las organizaciones y sobre la sociedad.

El primer impacto es sobre la calidad de vida de las personas. No viven bien, pudiendo hacerlo, al menos en lo que a ello atañe. Esa disminución de la calidad de vida, tendrá efectos sobre el ánimo, y también sobre la salud.

Produce un estado de turbación que le impedirá cumplir adecuadamente con sus tareas. No pueden comprender, aprender, y pensar con la claridad que tendrían en una situación de normalidad. En caso de dudas, si las relaciones están resentidas, el empleado no se animará a esclarecerlas consultando con su jefe. Trabaja inseguro, lo que aumentará el nivel de tensión, y seguramente, se equivocará más.

Por un efecto de halo, así como ocurre que todo lo que haga una persona puede ser evaluado generalizando, del mismo modo, todo lo que proponga o indique un jefe proclive al maltrato, será mal recibido o mal interpretado. Aún cuando diga verdades, o tenga razón, será cuestionado por el sólo hecho de provenir de él.

Recordando la Teoría de Chester Barnard¹⁵ sobre la aceptación de la autoridad, es de esperar que en situaciones de maltrato, se obedezcan las órdenes en el nivel más bajo posible de aceptación de las mismas. No se realizarán las actividades

¹⁵ HAMPTON, David. R., *op. cit.*, pág 335.

con el máximo de posibilidades de las personas, sino con el mínimo de obediencia necesaria como para no ser cuestionados.

El maltrato empeora en sus efectos si es público. Ya no se degrada a una persona frente a sí misma, sino también frente a los demás. Dentro del campus de cumplimiento posible, ya no se siente obligado a hacer, sino obligado a no hacer, para salvaguardar su propio respeto.

Reservarán para sí las ideas de innovación, de mejoramiento, de creatividad. Esto perjudica a las organizaciones, ya que la competitividad está en gran parte basada en estos aspectos. También complicarán, si pueden, la tarea del jefe. Cuando alguien, un cliente por ejemplo, se presenta con algún problema, y aún cuando pudieran solucionarlo, una salida típica es mandarlo a hablar con él, en parte para no comprometerse, y en parte como devolución de gentilezas.

La sociedad también recibe, aunque indirectamente, los efectos del maltrato. A través de las familias de los miembros de la organización, tanto porque soportan los estados de ánimo del trabajador, sus humores y sinsabores y hasta su estado de enfermedad que puede provocar, o porque se tienda a repetir patrones de conducta aprendidos. La persona maltratada aprende también a maltratar.

La sociedad también lo sufre a través de los "clientes" de las organizaciones, cuyos contactos ocurren con personas que no son bien tratadas. Imaginemos que ocurre cuando una persona angustiada, enojada o desalentada atiende a alguien: habrá en el trato hostilidad, indiferencia, incapacidad, temor, etc. Y cuando nos referimos a clientes, tanto estamos hablando de personas que concurren a oficinas del estado a pagar sus impuestos, a hospitales para ser atendidas o a consultorios médicos, a visitar museos o bibliotecas o a comprar a un comercio.

Dentro de la organización, se pueden ver afectados sus propios compañeros de trabajo, y también quienes dependen jerárquicamente de él, por los mismos motivos recién explicados.

Dicho de otro modo, un jefe que maltrata a sus empleados, maltrata a parte de la sociedad. Es un estado de cosas en el que nadie gana y todos pierden.

Aplicando el pensamiento contrario, es fácil imaginar los efectos positivos que acarrearía un comportamiento comprensivo, correcto, cordial, justo y equitativo.

SOLUCIONES POSIBLES

Se pueden modificar conductas no deseadas dentro de la organización?. Creo que sí, y que se puede intentar dentro de lo que podemos llamar dos vías: la institucional y la personal.

1- VÍA INSTITUCIONAL

Creando mecanismos que impidan que el único punto de contacto de las personas con la estructura jerárquica de la organización sea a través de sus jefes. Si se crean canales de comunicación distintos a los "baja órdenes", si se alienta a que se sugieran ideas mejoradoras, se den opiniones y se expresen problemas que están instalados.

Claro que además se debe analizar la información que se obtenga y se deben tomar decisiones de acuerdo a ella. Aunque parece obvio mencionarlo, de nada servirá el esfuerzo de obtener información si no se utiliza. Por el contrario, seguramente aumentará el malestar.

Un ejemplo importante lo constituyen las encuestas sobre docentes que contestan los alumnos en la Universidad Nacional de Cuyo. Además de revelar distintos problemas que existen, se puede percibir un cambio de actitud en profesores que tenían una conducta teñida de soberbia y sentimientos de superioridad, han pasado a un trato más cordial y cercano con los alumnos. ¿Será que se está entendiendo que, a partir de que los alumnos pueden evaluar, también tienen algún poder y no son "inferiores" respecto a los docentes?.

Otro modo, podría ser que trabajadores y jefes de distintas áreas compartan lugares comunes para desayunar por ejemplo, si las circunstancias de la organización lo permitieran. Esto tiende a acercarlos como seres humanos, creando espacios comunes despojados de estructuras de autoridad.

A los jefes se los debe controlar no sólo en cuanto a los resultados obtenidos, sino también en su manejo con el personal que tenga a cargo y crear situaciones de acercamiento, puede brindar datos valiosos.

2- VÍA PERSONAL

Referida a acciones que promuevan cambios internos en las personas, modificando o recreando algunos conceptos como por ejemplo: qué significa autoridad, qué es el trabajo, qué se entiende cuando hablamos del hombre. Lograr en quienes no los

tienen, el desarrollo de pensamientos empáticos, aprendiendo a ponerse en el lugar del otro, tratando de sentir lo que siente el otro.

Hay jefes que maltratan, pero en realidad, algunas veces, no son conscientes del daño que causan, ni de cómo son percibidos por los demás. Quizá no quieren humillar, pero en realidad humillan, no quieren ofender, pero lo hacen. Es necesario llamar la atención sobre este tema.

Puede recurrirse a seminarios, dramatizaciones, cursos, etc. Ya sea que se esté enfocando este problema concretamente, ya sea que se aborde mientras se los capacita en alguna destreza vinculada con sus respectivas actividades.

Seguramente, no será un cambio que se produzca de un momento para otro. Pero, a pesar de que resulte difícil, lento y complejo, con sólo empezar a cambiar, seguramente se notará la diferencia. **Lo ideal será lograr jefes con los cuales valga la pena, o mejor dicho, valga la alegría trabajar.**

BIBLIOGRAFÍA

- CHIAVENATO, Idalberto, *Introducción a la Teoría General de la Administración*. Mc Graw-Hill. 1985.
- FERRATER MORA, José, *Diccionario de Filosofía*. Editorial Sudamericana. 1975.
- FLIPPO, Edwin B. y MUNSINGER, Gary M., *Dirección de Empresas*. Librería "El Ateneo" Editorial. 1984.
- GOLEMAN, Daniel, *La inteligencia emocional*. Javier Vergara Editor. 1997.
- HAMPTON, David R., *Administración*. Mc-Graw Hill. 1991.
- KATZ, Daniel y KAHN, Robert L., *Psicología social de las organizaciones*. Editorial Trillas. 1986.
- MARISTANY, Jaime, *Motivación - Claves para una empresa exitosa*. Cayetana Ediciones. 1994.
- PERROW, Charles, *Sociología de las organizaciones*. Mc Graw-Hill. 1993.
- SCHEIN, Edgar H., *Psicología de la Organización*. Prentice-Hall Hispanoamericana S.A. 1996.

ESTRATEGIAS ORGANIZATIVAS DE FIN DE SIGLO: La especialización flexible de los distritos industriales.

Germán Dueñas Ramía

Profesor Asociado de Administración de Costos Gerenciales
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

1. ESTRATEGIAS ORGANIZATIVAS DE FIN DE SIGLO

La creciente complejidad ambiental iniciada en los años setenta (1) ha sido abordada por las empresas occidentales con tres estrategias organizativas claramente diferenciadas. Una de esas respuestas ha consistido en la expansión internacional de la producción en serie hacia los países menos desarrollados; otra, en la expansión hacia occidente del *toyotismo* o producción ajustada y la tercera en la revitalización de la especialización flexible.

La expansión de la producción en serie y del modelo burocrático fue puesta en práctica fundamentalmente por la industria automotriz norteamericana. Este sistema podía ser difundido por etapas, manteniendo la **propiedad del conocimiento fundamental de la industria en cuestión** por largos períodos. Ello posibilitaba largos ciclos de vida de los productos y de las amortizaciones de los activos inmovilizados. De esta forma se generaba un entorno estable y munificente al proceso productivo, en particular, y a la empresa, en general.

1 Con la expresión "Creciente complejidad ambiental" nos referimos a la combinación de la revolución tecnológica, las crisis del petróleo, las recesiones económicas, la caída del muro de Berlín, la saturación de los mercados, la emergencia de la sociedad de la información y una nueva forma de pensar las soluciones.

La difusión por etapas de la tecnología de producción en serie generó las siguientes consecuencias:

- a) una **jerarquización del sistema de economía de mercado a nivel mundial,**
- b) un **particular proceso de internacionalización de la economía,**
- c) **nuevas configuraciones organizativas de la empresa y**
- d) **nuevas formas de crecimiento.**

Esta estrategia de internacionalización de la producción en serie -que dio lugar a la gran empresa multinacional- tuvo tres objetivos: generar la estabilidad de la demanda a nivel mundial, ganar cuota de mercado en los países en desarrollo y defender los mercados domésticos.

Con estas estrategias de internacionalización se intentaba alcanzar una regulación y estabilización económica mundial mediante la coordinación del aparato productivo de las empresas distribuido en diversos países. En otras palabras, con esta internacionalización de la producción masiva se intentaba lograr a nivel mundial la misma macroregulación institucional acordada a niveles nacionales entre el Estado, los Sindicatos y los Empresarios.

Estas estrategias no tuvieron el éxito esperado (Piore y Sabel, 1990). Por una parte, la regulación institucional a nivel nacional no tenía como objetivo la internacionalización de las empresas sino asegurar una estabilidad doméstica. En este sentido la relación con los países en desarrollo sólo interesaba en cuanto suministraban la mano de obra y las materias primas que permitían solventar los problemas de los rígidos sistemas de asignación de recursos en las economías avanzadas. Por otra parte, la sustitución de un sistema de tipos de cambio fijo por otro de tipos fluctuantes dificultó la coordinación institucional entre las economías de los países industrializados. Además aumentó la incertidumbre respecto de posibles cambios en los precios relativos de las diferentes monedas y, con ello, de la producción en diferentes países. Finalmente, las estrategias de internacionalización comenzaron a revelar costos ocultos que destruían los beneficios derivados de las economías de escala logradas con los nuevos mercados.

La segunda estrategia organizativa desarrollada para hacer frente a la Nueva Complejidad fue la producción ajustada. Desde 1945, el objetivo económico fundamental de la nación japonesa era alcanzar el pleno empleo mediante la industrialización. La estrategia consistía en dominar el mercado en áreas selectas de productos. Así pues, se seleccionaron aquellas industrias en las cuales Japón tenía capacidades potenciales de dominio de mercado y se centraron en ellas todos los esfuerzos: 1) importación de tecnología negociando acuerdos de licencias para fabricar productos nuevos, exitosos y funcionales; 2) las habilidades de diseño no se concentraron en el producto sino en la fábrica; 3) mejorar la calidad y la confiabilidad del producto hasta niveles superiores a los competidores.

Sin embargo, la producción en serie no fue acogida por las empresas niponas. En la primavera de 1950 Eiji Toyoda había realizado una visita a la planta Rouge de Ford. Después de reunirse con su vicepresidente de producción, Taiichi Ohno, ambos llegaron a la conclusión que la producción en serie no sería nunca viable en Japón. Nissan y otras firmas siguieron a Toyota. De no haberlo hecho, la industria japonesa del automóvil habría crecido rápidamente mientras mantuvieran la ventaja competitiva de mano de obra barata y un mercado doméstico que abastecer, pero habría perdido la competencia internacional al carecer de técnicas de producción propias y competitivas.

La producción justo a tiempo, atribuida a Taiichi Ohno, se ha convertido en el diseño organizativo dominante en la producción contemporánea. Se basa en la lógica de no producir nada hasta que se necesite. La necesidad aparece cuando se utiliza o retira el producto o material. Por este motivo ha recibido también la denominación de "**producción frugal**" o "**producción magra**" derivada de la expresión en inglés "**lean production**".

En la década de 1990 la producción ajustada se está expandiendo desde Japón a prácticamente todas las naciones. Esta transición de la producción en serie a la producción justo a tiempo está generando un profundo cambio en la sociedad humana y en la economía mundial. Los investigadores del Programa Internacional de Vehículos a Motor - dirigidos por James P. Womack, Daniel T. Jones y Daniel Roos- del Massachusetts Institute of Technology, después de cinco años de comparar la producción en masa con la producción ajustada, llegaron a las siguientes conclusiones:

- ✓ los principios de la producción ajustada se pueden aplicar de la misma manera en todas las industrias del globo.
- ✓ la conversión a este modo de producción influirá profundamente en la sociedad humana.
- ✓ la producción en masa no puede competir con la producción ajustada en productividad y calidad.
- ✓ las plantas de montaje japonesas no son necesariamente comparables en rendimientos sino que entre ellas aparecen considerables diferencias que son de dos a uno entre la mejor planta y la peor en productividad y calidad.
- ✓ las plantas de montaje estadounidenses en Estados Unidos alcanzaron en 1989 niveles de productividad y calidad similares a los de las empresas japonesas "trasplantadas" a Norteamérica, debido a la presión competitiva nipona y a la adopción de técnicas de producción ajustada.
- ✓ las plantas de montaje europeas se habían convertido en 1989 en la sede de la producción en serie clásica, con niveles de competitividad muy bajos.
- ✓ las plantas de montaje japonesas en Estados Unidos tienen un rendimiento comparable a las instaladas en Japón aunque con un rezago del 25% en términos de productividad debido a que se encuentran en un punto muy temprano de la curva de aprendizaje de la producción ajustada y a los diferentes métodos de obtener suministros que precisan de trabajo extra.

- ✓ las plantas de montaje en países en vías de desarrollo, principalmente Brasil, Corea, México y Taiwan ofrecen una extraordinaria variedad de rendimientos. La planta de Ford en Hermosillo, México, resultó ser la de mayor calidad de toda la muestra - incluidas las japonesas- y las peores plantas presentaron niveles muy bajos de productividad. Estas diferencias se debieron a la aplicación de procesos de producción ajustada y al asesoramiento de la gestión de este sistema por parte de firmas que lo dominaban.
- ✓ las constataciones anteriores conducen a un reordenamiento del mundo industrial. No es posible identificar japoneses con producción ajustada y occidentales con producción en serie. La producción ajustada se está aplicando exitosamente tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, orientales y occidentales.

La tercera estrategia organizativa para sobrevivir en la Nueva Complejidad corresponde, en general, a empresas más pequeñas y nuevas. Ha tenido su origen en Europa, fundamentalmente Italia y Alemania, también España. Aunque es una forma organizativa que ha adquirido gran vigencia en esta década, tiene antecedentes medievales. Se trata de la **especialización flexible adoptada por los distritos industriales**. Sus principales características la configuran como una producción de tipo artesanal.

2. LA ESPECIALIZACIÓN FLEXIBLE

A finales de los años setenta en muchas regiones de Europa Occidental comienza a tomar cuerpo un nuevo modelo de desarrollo industrial con características propias de la producción artesanal. La desaceleración del crecimiento económico había puesto en duda la expansión de la producción en serie. A principio de la década de los setenta comenzó a buscarse -especialmente en los países del sur de Europa (Italia, Francia, España y Portugal)- nuevas soluciones que permitieran capturar rápidamente nuevos mercados. Todo el interés se centró en encontrar **modelos de organización empresarial competitivos** y alternativos a la gran empresa urbana, la cual venía perdiendo eficacia desde principio de los años setenta.

Cuando la segunda revolución tecnológica se completó y el crecimiento económico moderno se alcanzó -décadas de los años cincuenta y sesenta- se habían desarrollado, al menos, dos formas de industrialización en las economías avanzadas de occidente: el modelo urbano de concentración y centralización industrial y el modelo de industrialización local (dispersa) descentralizada.

Aún cuando la industrialización local había sido considerada como un modelo secundario y al servicio del modelo concentrado "fordista" de producción en serie, las industrias locales mostraron una eficacia significativa para afrontar la complejidad iniciada en los años setenta. El agotamiento de los modelos de producción centralizado desencadena un proceso de reestructuración en el cual las variables sociales, laborales, culturales, técnicas y territoriales adquieren una nueva dimensión que es considerada por la industrialización descentralizada.

El modelo de industrialización local descentralizada hace converger en un mismo proceso las siguientes ventajas competitivas:

- ✓ **Polivalencia del aparato productivo** para conseguir velocidad de adaptación.
- ✓ **Diferenciación de la oferta** para responder a una demanda fragmentada, heterogénea.
- ✓ **Reducción de costos** para poder competir en precios.

Esta convergencia de ventajas competitivas ha configurado la especialización flexible como una **estrategia alternativa y antagónica** al modelo de industrialización tradicional y como un **modelo ad hoc para racionalizar el cambio acelerado, incierto y continuado de la actual complejidad**. No obstante -como luego veremos-, ambos modelos también pueden considerarse **complementarios** en un sistema capitalista de economía global de mercado.

2.1. Modelos de industrialización local

Los procesos de industrialización local han tenido lugar básicamente de dos formas, permitiendo distinguir (Ybarra, 1991): el **modelo inducido** y el **modelo endógeno**.

En el modelo inducido el proceso de industrialización de una región se hace efectivo a partir de la fragmentación de la cadena de producción y distribución de una unidad productiva tradicional localizada en la zona. Este proceso se induce para solventar las pérdidas de eficacia y eficiencia de la empresa existente y aprovechar mejor las competencias, recursos y oportunidades que configuran las economías externas.

En la región emerge una estructura industrial en la cual cada unidad productiva está especializada en una de las fases del proceso de producción y distribución. Cada una de estas unidades tiene sus propias características gerenciales y específicas competencias productivas y comerciales. La unidad central es reemplazada por un conjunto de plantas especializadas que dan lugar a un "sistema empresarial descentralizado".

El conjunto empresarial que emerge de este proceso de descomposición localizado tiene como características (Becattini, 1987):

- la especialización sectorial;
- la reducida dimensión de las plantas: tiene como objetivo generar economías de escala acordes con su hiper especialización;
- la regulación funcional de acuerdo con criterios competitivos;
- mutua interdependencia productiva con frecuentes relaciones informales de cooperación;
- focalización territorial con el objetivo de reencontrar y aumentar las economías de escala y ventajas que puedan haberse perdido por la reducción de la

planta pero que se compensan sobradamente por las economías externas derivadas de la proximidad, la aglomeración y la especialización.

El *proceso inducido de industrialización* es una reorganización en la cual se comparan, siguiendo el pensamiento de Coase (1937), los costos de mercado y los costos de organización y se concluye en la conveniencia de pasar de una organización horizontal centralizada a una organización vertical descentralizada en la cual la integración o coordinación se basa en la identificación cultural de la población de un territorio.

El segundo modelo corresponde al *proceso endógeno de industrialización* el cual consiste en desarrollar las *potencialidades latentes* en el seno de una sociedad y región.

Este proceso puede desencadenarse tanto en aquellas zonas en las cuales no ha existido con anterioridad un proceso de industrialización, en las que la dinámica industrial ha presentado un marcado regionalismo o en aquellas cuya experiencia con los procesos de industrialización en serie ha sido atípica. Las contingencias que habitualmente han favorecido este modo de desarrollo industrial son amplias, resultando significativas, entre otras, un ambiente social cohesionado, la sucesiva incorporación y desarrollo de tecnologías acordes a la dinámica local, la adaptabilidad de la producción al mercado, unidades de producción de reducido tamaño, el reconocimiento y valoración de los recursos del entorno, la localización de las actividades en lugares determinados. Todo ello contribuye a que las economías externas sean mayores a las economías de escala de una gran empresa. El sistema productivo descentralizado que resulta también en este caso es de tipo vertical.

2.2. Los Distritos industriales

Entre estos dos modelos existe una amplia gama de experiencias intermedias de industrialización difusa. Todas ellas generan **distritos industriales**. Los distritos industriales son conjuntos territorialmente focalizados de pequeñas empresas especializadas que procuran aprovechar fundamentalmente las economías del medioambiente, las economías de tiempo derivadas de su proximidad y polivalencia tecnológica y, complementariamente, las economías de escala que permiten su especialización, tamaño y versatilidad técnica. Todo ello configura *distritos industriales o sistemas empresariales de especialización flexible*.

Entre las ventajas de esta forma de industrialización se observan, entre otras:

- la generación local de empleo;
- el desarrollo de modelos tecnológicos y energéticos compatibles con el medio,
- la estabilidad y continuidad del sistema industrial basada en la identificación

de los agentes económicos con los elementos culturales del distrito;

- la revitalización de la capacidad innovadora del sistema como consecuencia de la cooperación informal;
- la asimilación del aprendizaje organizativo como tarea continua;
- el aumento de autonomía en la gestión de las plantas;
- la velocidad de respuesta a las transformaciones tecnológicas y del mercado;
- la disminución de los riesgos derivados de la inversión en inmovilizado y sus respectivos costos fijos.

Un proceso de industrialización local descentralizada emerge sin presentar perfiles claramente definidos sino, marcadamente **difusos**, dado los agentes económicos que lo llevan adelante y sus especiales características, las formas organizativas que desarrolla y los tipos de trabajo que en ellas tienen lugar.

Los actores de la industrialización local generalmente son pequeñas empresas; cooperativas de trabajadores; jóvenes, mujeres, técnicos y profesionales que se independizan y parados con experiencia laboral que se autoemplean; escuelas-taller; ayuntamientos y, en ocasiones, movimientos alternativos. Estos agentes económicos se caracterizan porque no forman un grupo social definido sino que presentan *diversidad ideológica*, una *atípica conexión con el sistema productivo*, una *heterogénea vinculación social* y una *irrelevancia cuantitativa*. Simultáneamente, estos actores se asemejan porque su *vinculación al sistema productivo es indirecta, informal y oculta*, mediante relaciones, por ejemplo, de amistad y parentesco; otra semejanza de estos agentes económicos es que todos ellos son *muy permeables a las exigencias del cambio*, tienen *gran capacidad y energía para impulsar las transformaciones y crece continuamente su importancia cuantitativa*.

Las formas organizativas características que surgen son las fábricas invisibles de cooperativas informales de trabajadores, falsos autónomos, casas particulares convertidas en auténticas factorías y escuelas taller para jóvenes estudiantes-trabajadores a tiempo parcial. En todas ellas aparece el trabajo domiciliario, autónomo e independiente.

Los distritos industriales aparecen en aquellas zonas en las que se cultiva el valor de la autonomía. La ideología que subyace en la solución de cualquier tipo de problemas es la de preservar el sistema de organización social vigente en el cual lo "local" desempeña un papel central de regulación. Es necesario comprender el sistema de valores y la concepción del trabajo que tienen los individuos para comprender el funcionamiento de un distrito industrial (Ganne, 1991; Saglio, 1991).

La **movilidad** de los trabajadores es frecuente. Hacen su carrera mientras pasan de una empresa a otra. De este modo acumulan experiencia y los empresarios reconocen y se muestran interesados en este proceso de acumulación de competencias por parte de los recursos humanos de la zona. Por su parte, los empresarios alternan su posición de

contratista con la de subcontratista. La incorporación de nueva tecnología por parte de alguna empresa del conjunto, la formación de los trabajadores e inclusive su potencial independencia, no es considerado como una potencial amenaza de nueva competencia sino como un aumento de la capacidad y mejora de la productividad del distrito. Así como fomentan la rotación interempresarial de los trabajadores como forma de preparación, así también están dispuestos a financiar reciprocamente y en forma alternativa nuevos proyectos de funcionamiento industrial.

2.3. La organización de un Distrito industrial

La organización de los actores de un distrito industrial no surge de las reglas dictadas por una tecnoestructura de expertos y puesta en práctica a partir del poder formal otorgado a diversos niveles jerárquicos. Tampoco de una relación contractual. El comportamiento de los actores de un distrito industrial está organizado por el **conjunto de reglas, tradiciones y valores sociales** (incluidos los económicos) **propios de un ámbito social más amplio que la empresa y, también, de una permanencia temporal más extensa que ésta**. En estos distritos prevalece la **relación de confianza** sobre la relación de mercado, de ahí que también se les haya llamado "**mercados comunitarios**".

La incorporación a estos mercados comunitarios está más restringida por la confianza que los socios dispensen al solicitante que por la capacidad gestora que éste último pueda demostrar. Y tal confianza se fundamenta en la capacidad del aspirante para demostrar que no sólo respeta sino que sujeta su comportamiento a los valores y tradiciones que vertebran el distrito industrial.

La simple coexistencia de empresas es una condición necesaria para la emergencia de un distrito industrial. Sin embargo, la condición suficiente es el establecimiento de especiales vínculos entre ellas. En los distritos industriales los intercambios entre las empresas conducen a **sistemas de elección preferente**.

Los sistemas de elección preferente se manifiestan en las relaciones con las empresas proveedoras, con las competidoras y los clientes, en las estrategias de diversificación y en las políticas de precios. Así se prefiere a un proveedor que pertenece al mismo conjunto antes que a otros proveedores nacionales o extranjeros. Las empresas amplían su capacidad de producción subcontratando a sus competidoras directas. Estas relaciones de subcontratación son reversibles, las empresas habitualmente alternan su posición de contratista y subcontratista y establecen precios preferentes de intercambio.

Los precios de los intercambios entre las empresas del distrito no se establecen por el mercado. Las firmas contratistas -al preferir empresas próximas, bien conocidas y fieles al sistema local de valores- economizan costos de transacción que podrían resultar excesivos si negociaran con empresas nacionales o internacionales no identificadas con el distrito. Ello les permite pagar precios locales ligeramente superiores a los precios del mercado nacional o internacional y lograr, simultáneamente, precios del producto final

internacionalmente competitivos.

Una empresa pequeña puede comprometerse con un mercado que excede su capacidad de producción porque tiene la seguridad de poder subcontratar en el distrito parte de la producción, sin que el subcontratista se aproveche de su pasajera debilidad. Las empresas del distrito mantienen un comportamiento de largo plazo, no oportunista, en el cual se desprecian conductas en las cuales se aprovechan ventajas temporales derivadas de una relación de fuerzas coyuntural, tales como facturar a precios exageradamente altos o disminuir la calidad del producto.

El intercambio económico preferente se fundamenta en la capacidad del conjunto de empresas para fijar precios de intercambio que, aún siendo internacionalmente competitivos, no son fijados por el mercado según las fuerzas de la oferta y la demanda sino mediante un sistema de reglas sociales negociadas entre los representantes autorizados de las distintas partes.

La regulación socioeconómica local favorece de forma efectiva la supervivencia y el desarrollo del distrito -y no los de cada empresa en particular-, en competencia con sistemas alternativos de producción. La organización de reglas socioeconómicas (entiéndase valores y hábitos informados por los primeros) es el medio (o instrumento) de definir y preservar la **identidad colectiva** y la **pertenencia al distrito**.

Las fuentes de la identidad colectiva son diversas aunque predominan la **especialización productiva** y la **pertenencia a una localización**. Las empresas del distrito corresponden a una misma rama de producción, la cual frecuentemente es dominante en la zona. Sin embargo, también aparecen distritos dedicados a industrias no dominantes conviviendo con otros cuya actividad sí lo es. Generalmente las empresas ocupan una misma reserva de mano de obra con caracteres profesionales o gremiales homogéneos.

Aún cuando la especialización y la localización son simultáneamente las fuentes de identidad colectiva, en ocasiones, sólo una de ellas define el distrito. Asimismo, caracteres étnicos y culturales suelen ser los elementos vinculantes de las empresas del sistema industrial. En Francia, por ejemplo, algunas grandes empresas han desarrollado políticas de "partenariado" o de relación continua privilegiada con pequeñas empresas basándose en relaciones anteriores y de entendimiento personal de los directivos. En conclusión, **la identidad colectiva emerge, fundamentalmente, de relaciones personales espontáneas, propias del mundo vital o cultural, las cuales no siempre se expresan en elementos objetivables externos al distrito**. Los elementos más sutiles del mundo vital se presentan en los distritos industriales como vínculos organizadores más efectivos que los elementos más concretos de la tecnoestructura que, en la nueva complejidad, manifiestan una rigidez no antes imperceptible.

La especialización y la localización como elementos configuradores de la identidad colectiva son funcionales. Así por ejemplo, la proximidad geográfica optimiza las inversiones colectivas en formación de mano de obra, las comunicaciones entre empresas, el

establecimiento de estructuras colectivas de información económica y tecnológica y el desarrollo de redes de distribución. En tales casos, las teorías económicas clásicas y neoclásicas -con fundamento funcionalista- pueden aplicarse para el análisis de la dinámica industrial descentralizada.

Sin embargo, el enfoque funcionalista es sensiblemente limitado cuando la identidad colectiva es más difusa, cuando no surge de una nítida movilización y control de recursos técnicamente indispensables para la producción, cuando la calidad de los vínculos es más indeterminada por corresponder al mundo de las solidaridades primarias, de las relaciones interpersonales. En estos casos el análisis clásico de las organizaciones -especialmente de carácter burocrático- no contribuye a explicar la realidad del distrito.

En una organización burocrática los procedimientos para cubrir cualquier necesidad son precisos e impersonales y la información que generan e intercambian es codificable y controlable por los responsables jerárquicos. En un distrito, la funcionalidad de las relaciones está menos definida. La información se obtiene y circula de forma indirecta, movilizándose a través de diferentes **redes de sociabilidad** familiar, de tiempo libre o de relaciones con otras empresas. Estas redes ponen así de manifiesto su **valor económico**. La información obtenida no es impersonal sino cargada de apreciaciones y juicios subjetivos, los canales de información no son especializados y están fundados en la sociabilidad.

Los **intercambios sociales** dominan sobre los intercambios económicos en las transacciones entre empresas de un distrito industrial. Las características y consecuencias de este predominio se muestran en la tabla 1.

En un intercambio estrictamente económico la relación entre las partes es **unívoca**, es un compromiso estrictamente recíproco entre dos individuos. En un intercambio social, el conjunto de competencias que una persona logra movilizar aumenta significativamente. Puede tratarse de información estratégica, fuentes de financiación, innovaciones e incorporación de tecnología, canales de distribución, ampliación de la capacidad productiva... La relación en un intercambio social es **multipolar**: la persona no puede determinar con precisión de quién procederá la contraprestación de su inversión inicial. El compromiso no es estrictamente recíproco entre dos partes sino que se trata de un **compromiso comunitario**. La lógica del intercambio social es la que permite comprender el funcionamiento del distrito industrial y ésta está fundada en la organización que emerge a partir de vínculos del mundo vital de la comunidad.

| INTERCAMBIOS EN LA ESPECIALIZACIÓN FLEXIBLE | | |
|--|--|--|
| ELEMENTOS CARACTERIZADORES | INTERCAMBIOS SOCIALES | INTERCAMBIOS ECONÓMICOS |
| ESPECIFICACIÓN DE LA CONTRAPRESTACIÓN | No se especifica | Se especifica detalladamente |
| CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS | Refuerzan lazos de compromiso interpersonal | Libera a las partes |
| FUNCIÓN DEL INTERCAMBIO | Acumular, gestionar riqueza y Solventar conflictos creando un vínculo social | Acumular y gestionar riqueza |
| CONSECUENCIAS DE LA NO REALIZACIÓN DEL INTERCAMBIO | Fragmentación y disgregación de la comunidad | Pérdida de una oportunidad de negocio |
| REGULACIÓN DEL INTERCAMBIO | A través de reglas y valores que configuran el "ethos" de la comunidad | A través del derecho mercantil y el funcionamiento del mercado |

Tabla 1. Características de los intercambios en la especialización flexible (Fuente: elaboración propia).

3. A MODO DE CONCLUSIÓN

La generalización de la crisis del modelo de crecimiento basado en las grandes corporaciones y las limitaciones en el binomio eficiencia-innovación de la gran empresa de organización vertical han orientado el análisis económico hacia otras formas de organizar la producción que resulten competitivas en economías de mercado.

Como ya lo había detectado y anunciado Marshall en sus estudios sobre Economía Industrial, la industria es susceptible de organizarse de diversas formas. El distrito

industrial y la producción ajustada se organizan en forma distinta a la gran empresa y son capaces de competir con ella en condiciones de mercado. Las economías externas les posibilitan competir en el mercado al generar rendimientos crecientes y las economías internas contribuyen a la integración de los procesos productivos. La eficacia de la organización descentralizada también puede explicarse por la existencia y dimensión de los costos derivados de las relaciones con el entorno (se evitan muchos efectos perversos) y las ventajas que este entorno proporciona a la externalización productiva (efectos secundarios positivos y efusividad social).

Puede observarse que la competitividad de un distrito industrial como de una constelación de empresas que configuran un sistema de producción ajustada depende de dos elementos organizativos: la descentralización productiva y los factores institucionales. La descentralización productiva desencadena en el sistema (local o ajustado) un proceso de especialización y complementariedad del que se derivan necesariamente una trama formal e informal de relaciones interempresariales. Los factores institucionales permiten la formación de redes cooperativas.

Esta doble vertiente de la competitividad de los distritos industriales y de los sistemas empresariales ajustados, así como la consideración de ambos como categorías conceptuales, facilitan enlazar el concepto de empresa como función de producción con el de empresa como institución: esto es, concilian el enfoque tecnológico clásico y el enfoque institucionalista.

Es evidente que las principales respuestas organizativas de las empresas a la nueva complejidad manifiestan una marcada tendencia a unir lo que la dirección inspirada en la Modernidad había separado: la respuesta de fondo es una unión entre las relaciones tecnoeconómicas y las relaciones interpersonales, entre la tecnoestructura y el mundo vital de la cultura humana.

La comprensión de los distritos industriales de la especialización flexible y de los grupos de trabajo (interempresariales e interpersonales) de la producción ajustada sólo es posible a partir de la comprensión, por una parte, del sistema de valores y, por otra, de la concepción del trabajo de las personas involucradas en ellos. Desde un punto de vista organizativo, constituyen auténticas instituciones, algo tan sencillo como organizaciones logradas a partir de comportamientos humanos comprometidos. **La complejidad ambiental es resuelta con sencillez organizativa.** Esta realidad conduciría a la invalidez del "Prerrequisito de Ashby" si no fuera porque -como todo directivo experimentado sabe- no hay nada más complejo y difícil de lograr que personas libremente comprometidas configuren grupos efectivos de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- ABERNATHY, W.J.; UTTERBACK, J.M. (1978): *Patterns of industrial innovation*, Technology Review 80, Junio-Julio.
- ARCHIER, G. y SÉRIEYX (1984): *L'entreprise du 3e. type*, Éditions du Seuil. París. (Versión española: "La empresa del tercer tipo", Planeta, Barcelona, 1985).
- ASHEIM, Bjorn (1995): *Industrial districts as "Learning Regions": A condition for prosperity?*, Comunicación ESST Conference, San Sebastián, España, Septiembre 15-17.
- BECATTINI, G. (1987): *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- BECCATINI, G. (1992): *El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico*, en PYKE, F., BECCATINI, G. y SENGENBERGER, W. (comps.): "Distritos industriales y las pequeñas empresas", I, Madrid, Ministerio de Trabajo.
- COASE, Ronald H. (1937): *The nature of the firm*; Versión española "La naturaleza de la empresa" en STIGLER, G.J. y BOULDING, K.E. (eds.) (1963): *Ensayo sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, págs. 303-321.
- CHAMBERLIN, E. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- CHANDLER, A.D. Jr. (1962): *Strategy and Structure*, The MIT Press, Cambridge (Mass.).
- CHANDLER, A.D. (1977): *The invisible hand: The managerial revolution in American business*, Cambridge, Harvard University Press.
- CHEVALIER, J.M. (1976): *L'economie industrielle en question*, Calman-Levy, París. Primera edición española de 1979.
- GANNE, Bernard (1991): *Importancia y evolución de los sistemas industriales locales en Francia: economía política de una transformación*, en Sociología del trabajo, nueva época, núm. extraordinario, Madrid.
- MARSHALL, Alfred (1890): *Principles of economics*, MacMillan, Londres. (Versión española: "Principios de Economía", Aguilar, Madrid, 1963, 4ª edición.)
- PIORE, M. y SABEL, C. (1984): *The second industrial divide*, Basic Books, New York.
- TOFFLER, Alvin (1980): *The third wave*, McGraw Hill, Nueva York. (Versión española: "La tercera ola", Plaza y Janés, Barcelona, 1993).

SECCION

CONTABILIDAD

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD, NORMAS MEXICANAS Y NORMAS ARGENTINAS. COMPARACIÓN Y PROYECCIÓN FUTURA FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN¹

Jorge José Gil

Profesor Adjunto de Contabilidad I
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

CAPÍTULO I - INTRODUCCION

A. MARCO DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo ha sido realizado en el marco de los Subsidios para Investigación instaurados por la Asociación Cooperadora de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, convocatoria 1997. Su exposición –en líneas generales- se realizó en las Jornadas de Ciencias Económicas 1998, organizadas por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo. Su presentación –en el ámbito nacional- se realiza en el marco de las XIX Jornadas Universitarias de Contabilidad, Mendoza, 1998.

B. OBJETIVOS DEL TRABAJO.

En la historia reciente, muchos fueron los acuerdos que firmó Argentina con diversos países de América, buscando la integración en diversos aspectos. En conjunto con Brasil, Uruguay y Paraguay, firmó el tratado para la constitución del Mercado Común del Sur, "Mercosur", el 26 de marzo de 1991.

¹ Este trabajo ha recibido Mención Especial del Jurado de las XIX Jornadas Universitarias de Contabilidad de Argentina en 1998.

Desde entonces, el avance del Mercosur y de la globalización en general, ha sido vertiginoso.

La profesión contable, los organismos profesionales, y la contabilidad en general, no han estado exentos de este proceso globalizador.

En todos los casos, este proceso tiene como objetivos "la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países", como lo expone el Tratado de Asunción del Mercosur.

Esto implica que nuestra profesión ha comenzado a enfrentar desafíos a los que no está acostumbrada, tales como:

- Redefinición del marco conceptual de las normas contables, para transitar el camino de la profesión contable internacional.
- Libre competencia con profesionales de otros países.

Por lo expuesto, este trabajo tiene como objetivos:

- Analizar la evolución y el estado actual de las normas contables argentinas.
- Analizar la evolución y el estado actual de las normas contables mexicanas, en razón de tratarse de un país que tuvo importante actividad en el marco de las normas internacionales de contabilidad, y gran influencia de las normas contables norteamericanas y canadienses.
- Analizar el estado actual de las normas internacionales de contabilidad emitidas por el International Accounting Standards Committee (IASC).
- Comparar los tres cuerpos de normas en aquellos aspectos más destacados.
- Analizar el futuro de las normas contables argentinas, en el marco de la globalización mundial, en general, y del Mercosur, en particular.
- Proponer un modelo contable armonizador, teniendo en cuenta los análisis realizados en los puntos anteriores, la función de la Federación de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) y la labor de su organismo técnico, el Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECyT)

CAPITULO II: NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

A. ORGANISMOS INTERNACIONALES RELACIONADOS CON LA PROFESIÓN CONTABLE.

Con el objeto de visualizar el estado actual de la organización de la profesión contable en el ámbito mundial, es importante detallar aquellos organismos, que de una u otra forma han influido en el curso de acción que ha tomado la profesión.

Organización mundial del comercio y servicios (OMC).

En relación con la profesión contable podemos rescatar como uno de sus objetivos la eliminación de barreras para el libre ejercicio profesional entre los diferentes países.

International Federation of Accountans (IFAC)

Tiene como objetivos:

- Exponer la opinión contable internacionalmente.
- Elaborar las Normas Internacionales de Auditoría (NIA).
- Elaborar aspectos relacionados con la contabilidad para el sector público.
- Intervenir a través de su Presidente o su designado en la Junta de Consejeros del International Accounting Standards Committee (IASC), con voz pero sin voto.

International Accounting Standards Committee (IASC)

El International Accounting Standards Committee (IASC), es un cuerpo privado independiente, con sede en Londres, creado en 1973, por las organizaciones profesionales de nueve países, con múltiples funciones relacionadas con la profesión contable, y que analizaremos en un punto especial.

B. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC)

B.1. Generalidades.

El IASC tiene como principal objetivo lograr uniformidad en los principios de contabilidad que son utilizados en todo el mundo. Actualmente lo componen todos los cuerpos de contadores profesionales que son miembros de la Federación Profesional de Contadores (IFAC).

Este Comité es conducido por un Consejo formado por representantes de organismos contables en países, nombrados por el IFAC.

El Consejo estableció un Grupo Internacional de Consulta que se reúne dos veces al año para discutir con el Consejo las emisiones técnicas sobre los proyectos de IASC.

Recientemente el IASC estableció un Concilio de Asesores Internacionales cuyo papel es promover la aceptación general de las Normas Internacionales de Contabilidad.

B.2. Breve síntesis de la labor del IASC

Luego de creado en 1973 y fijado los principales objetivos en su Acta de Constitución, el IASC pasó por distintas etapas:

- En una primera etapa su actividad normativa fue la incorporación de las normas nacionales de los distintos países, a la norma internacional. No se tuvo la percepción de la gran diferencia de normas vigentes en los distintos países. Esto llevó a que todas las normas del IASC, dejaran abierta la posibilidad de aplicar criterios alternativos, tanto para la medición del patrimonio y los resultados, como para la exposición de la información contable. Esta etapa se caracterizó por una excesiva disposición de opciones o alternativas para enfrentar un problema.
- Esta situación, con el tiempo hizo crisis y el IASC tuvo que modificar su estilo de trabajo y comenzó una revisión completa de sus normas, con el esquema de mantener un criterio básico y una segunda alternativa.
- Recientemente, en 1992, el International Organization of Securities Commissions (IOSCO), estableció que los estados contables que se presenten en los distintos mercados de capitales deben estar auditados aplicando las normas internacionales de auditoría emitidas por IFAC.
- Un poco más tarde, en 1994, el IOSCO adopta la NIC 7 y declara que por lo menos 14 NIC son aceptables para él, sin cambios.
- En 1995 se acuerda el contenido de un juego básico de normas contables y se conviene en adoptar ese juego, una vez completado, para las empresas que cotizan sus acciones o deudas en mercados del exterior. Este acuerdo tiene como meta inicial terminar en 1999 con todo el proceso de revisión de las NIC y de elaboración de nuevas NIC para obtener ese juego básico. Sin embargo, el fuerte impulso que este acuerdo significó, ha llevado a presuponer la finalización a fines de 1998.

C. MECANISMO DE EMISIÓN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD.

El desarrollo de cada una de las Normas Internacionales de Contabilidad es así:

El Consejo establece un Comité Conductor, el cual identifica y revisa todas las emisiones asociadas con el tema y considera la aplicación del "Marco de Conceptos para la preparación y presentación de Estados financieros para esas emisiones contables". Luego emite un "Punto sobresaliente al Consejo".

El Consejo hace llegar sus comentarios y el Comité Conductor prepara y publica una "Declaración Borrador de Principios", en la que se establecen los principios subyacentes, las soluciones alternativas y las recomendaciones para su aceptación o

rechazo. Los comentarios se solicitan a todas las partes interesadas durante el periodo de exposición, generalmente cuatro meses.

Luego de revisar los comentarios, acuerda una Declaración de Principios final que es enviada al Consejo para su aprobación y para usarlo como base del Borrador Público de la NIC propuesta. Esta declaración está disponible para el público que lo requiera pero no es publicada.

El Comité prepara el Borrador Público para la aprobación del Consejo, lo que se logra con el voto de al menos las dos terceras partes y se publica. Se solicitan comentarios a todas las partes interesadas por un periodo entre un mes y cinco meses.

El Comité revisa los comentarios y prepara el borrador de la NIC para revisión del Consejo. Después de la revisión y la aprobación del setenta y cinco por ciento de los consejeros, la norma es publicada.

Periódicamente, el Consejo puede decidir establecer un Comité Conductor para revisar una Norma Internacional de Contabilidad para tomar en cuenta todos los desarrollos desde que la norma fue aprobada por primera vez.

D. ESTADO ACTUAL DEL PLAN DE TRABAJO DEL IASC

Analizando el plan de trabajo del IASC, comprometido en función de acuerdo con la IOSCO, puede concluirse:

D.1. Tareas Terminadas

Revisión de las siguientes NIC:

| |
|---|
| 12: Contabilización del impuesto a las ganancias. 1: Presentación de los Estados Contables. 14: Información por segmentos. 17: Alquileres. 19: Beneficios a empleados. 16: Propiedades, plantas y equipos. 28: Contabilidad de inversiones en asociadas. 31 : Informes financieros de intereses en negocios conjuntos. 22 : Combinaciones de negocios |
|---|

Elaboración de nuevas NIC:

| |
|---|
| 33: Ganancia por acción. (Earnings Per Share) Vigencia 1.1.98 |
|---|

34 : Información de períodos intermedios. (Interim Financial Reporting) Vigencia 1.1.99
 35 : Discontinuación de actividades (Discontinuing Operations). Vigencia 1.1.99
 36 : Desvalorización de activos (Impairment of Assets) Vigencia 1.7.99
 37 : Provisiones y contingencias (Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets). Vigencia 1.7.99
 38 : Activos Intangibles. (Intangible Assets). Vigencia 1.7.99.

D.2. Aspectos que se encuentran pendientes de finalización:

- Instrumentos financieros: existe la NIC 32 sobre aspectos de exposición, pero se han desarrollado una gran cantidad de trabajos borrador sobre esta temática. Se ha creado una comisión para estudiar este tema y los borradores en consideración.
- Contabilidad para países en desarrollo: aspectos a considerar – en el ámbito contable- para los países en desarrollo.
- Contabilidad para industrias extractivas.
- Aplicación del valor actual descontado.

E. ESTRUCTURA DE LAS NIC

Las Normas Internacionales de Contabilidad, tienen un Marco Conceptual, que en general, puede contraponerse a alguna NIC, en cuyo caso prevalece la NIC.

Este Marco Conceptual es el que debe considerarse cuando se elabora una revisión de norma o una nueva norma, para tender a que no haya contradicciones entre el marco conceptual y el desarrollo de las NIC.

Las NIC actualmente vigentes (a setiembre de 1998), con su terminología original y su traducción son:

| | |
|-------|---|
| IAS 1 | Presentation of financial Statements. |
| NIC 1 | Presentación de Estados Financieros. |
| IAS 2 | Inventories. |
| NIC 2 | Existencias. |
| IAS 3 | Reemplazada por IAS 27 |
| NIC 3 | |
| IAS 4 | Depreciation. |
| NIC 4 | Depreciaciones. |
| IAS 5 | Incluida en IAS 1 |
| NIC 5 | |
| IAS 6 | Reemplazada por IAS 15 |
| NIC 6 | |
| IAS 7 | Cash Flow statements. |
| NIC 7 | Estado de flujos de tesorería. |
| IAS 8 | Profit or Loss for the Period, Fundamental Errors and Changes in Accounting Poli- |

| | |
|------------------|---|
| NIC 8 | cies. Resultado Neto ejerc.contable, errores fundamentales y cambios en políticas contables. |
| IAS 9 NIC 9 | Research and Development Costs. Gastos de investigación y desarrollo. |
| IAS 10 NIC 10 | Contingencies and Events Occurring after the Balance Sheet Date. Contingencias y sucesos que ocurren después de la fecha del balance. |
| IAS 11 NIC 11 | Construction Contracts. Contratos de construcción. |
| IAS 12 NIC 12 | Income Taxes. Impuesto sobre los beneficios. |
| IAS 13 NIC 13 | Incluida en IAS 1 |
| IAS 14 NIC 14 | Segment Reporting. Información por segmentos. |
| IAS 15 NIC 15 | Information Reflecting the Effects of Changing Prices. Información que refleja los efectos de los cambios en los precios. |
| IAS 16 NIC 16 | Property, Plant and Equipment Inmovilizado material. |
| IAS 17 NIC 17 | Accounting for Leases. Contabilización de arrendamientos. |
| IAS 18 NIC 18 | Revenue. Ingresos. |
| IAS 19 NIC 19 | Employee Benefits. Beneficios a empleados. |
| IAS 20 NIC 20 | Accounting for Government Grants and Disclosure Of Government Assistance. Concesiones del gobierno y asistencia gubernamental |
| IAS 21 NIC 21 | The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates. Los efectos de las variaciones en el tipo de cambio. |
| IAS 22 NIC 22 | Business Combinations. Combinaciones de empresas. |
| IAS 23 NIC 23 | Borrowing Costs. Capitalización de intereses. |
| IAS 24 NIC 24 | Related Party Disclosures. Revelaciones de partes relacionadas. |
| IAS 25 NIC 25 | Accounting for Investments. Contabilización de las inversiones. |
| IAS 26 NIC 26 | Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans. Tratamiento contable e informes de los planes de beneficios por retiros. |
| IAS 27 NIC 27 | Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries. Estados financieros consolidados y contabilización de inversiones en subsidiarias. |
| IAS 28 NIC 28 | Accounting for Investments in Associates. Contabilización de inversiones en asociadas. |
| IAS 29 NIC 29 | Financial Reporting in Hyperinflationary Economies. La información financiera en economías hiperinflacionarias. |
| IAS 30 NIC 30 | Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutions. Revelación en los est. financieros de bancos y otras instituciones financieras similares. |

| | |
|------------------|---|
| IAS 31 NIC 31 | Financial Reporting of Interests In Joint Ventures. Informes financieros de los intereses en negocios conjuntos. |
| IAS 32 NIC 32 | Financial Instruments: Disclosures and Presentation. Instrumentos financieros: presentación e información. |
| IAS 33 NIC 33 | Earning Per Share. Beneficios por acción. |
| IAS 34 NIC 34 | Interim Financial Reporting. Información financiera intermedia. |
| IAS 35 NIC 35 | Discontinuing Operations. Suspensión de operaciones. |
| IAS 36 NIC 36 | Impairment of Assets. Desvalorización de activos. |
| IAS 37 NIC 37 | Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets. Provisiones y contingencias. |
| IAS 38 NIC 38 | Intangible Assets. Activos intangibles. |

En función del cuadro integral presentado, podemos armar la estructura general de las NIC – en función de los tipos de temas que trata cada una-, sin embargo, es importante señalar que cada norma puede contener aspectos que se relacionan con otras.

MARCO CONCEPTUAL

| | |
|---------------------|--|
| NORMAS GENERALES | NIC 8=CAMBIOS ESTIMACIONES, ERRORES |
| | NIC 15=EFFECTOS INFLACION Y PRECIOS CAMBIANTES |
| | NIC 18= RECONOCIMIENTO INGRESOS |
| | NIC 21=CONVERSION ESTADOS CTBLES Y DIF. CAMBIO |
| | NIC 23=INTERESES (COSTO DE) |
| | NIC 29=EFFECTPS HIPERINFLACION |

| | |
|------------------------------------|--|
| NORMAS DE VALUACION | NIC 2=INVENTARIOS |
| | NIC 4=DEPRECIACION |
| | NIC 9=GASTOS INVESTIGACION Y DESARROLLO |
| | NIC 11=CONTRATO CONSTRUCCION |
| | NIC 12=IMPUESTOS |
| | NIC 16=BIENES DE USO |
| | NIC 17=LEASING |
| | NIC 19 y 26=BENEFICIOS A EMPREADOS/RETIROS |
| | NIC 20=CONCESIONES GUBERNAMENTALES |
| | NIC 22=COMBINACIONES DE NEGOCIOS |
| | NIC 25=INVERSIONES |
| | NIC 27=INVERSIONES EN CONTROLADAS |
| | NIC 28=INVERSIONES EN ASOCIADAS |
| | NIC 31=NEGOCIOS CONJUNTOS (CONT. E INFOR.) |
| NIC 36=DESVALORIZACION DE ACTIVOS | |
| NIC 37=PROVISIONES Y CONTINGENCIAS | |

| | |
|---|--|
| SOBRE EXPOSICION DE LA INFORMACION CONTABLE | NIC 1=PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES |
| | NIC 7=ESTADO DE ORIGEN Y APLICAC.FONDOS |
| | NIC 14=INFORMACION POR SEGMENTOS |
| | NIC 24=PARTES RELACIONADAS |
| | NIC 30=E.FINANCIEROS DE ENTID. FINANCIERAS |
| | NIC 32=INSTRUMENTOS FINANCIEROS |
| | NIC 33=GANANCIA POR ACCION |
| | NIC 34=PERIÓDOS INTERMEDIOS |
| NIC 35=DISCONTINUACION OPERACIONES | |

F. ANÁLISIS DEL MARCO CONCEPTUAL PARA LA PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.

Este documento fue aprobado por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), en abril de 1989.

La importancia de este documento está expresado en su propósito: establecer los conceptos relacionados con la preparación y presentación de los estados financieros para usuarios externos. Debe servir a:

- El Consejo del IASB
- Los Organismos Nacionales Emisores de Normas.
- Los profesionales que preparan los estados financieros.
- Los auditores.
- Los usuarios.

Su estructura responde a:

| | | |
|---|---|---------------------------------------|
| M A R C O C O N C E P T U A L | Propósito | |
| | Conflicto con Nic | |
| | Objetivos de los Estados Contables | |
| | Características cualitativas de los Estados Financieros | Comprensibilidad |
| | | Relevancia |
| | | Materialidad |
| | | Fiabilidad |
| | | Sustancia sobre forma |
| | | Neutralidad |
| | | Prudencia |
| | | Comparabilidad |
| | | Restricciones: oportunidad/ |
| | | Equilibrio costo/utilidad información |
| | Imagen fiel/presentación razonable | |
| | Elementos de los Estados Financieros: definición | |
| | Elementos de los Estados Financieros: reconocimiento | |
| Elementos de los Estados Financieros | Costo Histórico | |
| | Costo Reposición | |
| | Valor de realización | |
| | Valor actual neto | |
| Concepto de capital y de mantenimiento de capital | | |

El desarrollo futuro de las NIC y la coexistencia con el Marco Conceptual, está dado por la definición de que si hubiera posibles conflictos con alguna NIC, prevalece la NIC, y como las revisiones y nuevas NIC se hacen contemplando al Marco Conceptual, los conflictos tenderán a desaparecer.

Una definición muy importante que da, se refiere al objetivo de los estados financieros, estableciendo que es suministrar información sobre la situación financiera, la actividad y el flujo de fondos. Debe servir a una amplia gama de usuarios para tomar sus decisiones económicas. Es de aplicación a todas las empresas industriales, comerciales o de negocios, públicas o privadas.

La información sobre la situación financiera la suministra fundamentalmente el balance.

La información sobre la actividad la suministra el estado de resultados. La información sobre los flujos de fondos la suministra el estado de origen y aplicación de fondos. El término fondos puede ser recursos financieros, fondo de maniobra, activos líquidos o tesorería.

Como hipótesis fundamental establece que para cumplir sus objetivos los estados financieros se preparan sobre la base del devengado y de que la empresa está en funcionamiento.

Con relación a los elementos de los estados financieros, divide su tratamiento en tres partes:

- **Definición:**

Los estados contables reflejan los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en categorías, de acuerdo con sus características económicas. Estas categorías son los elementos de los estados financieros.

En el balance de situación son los activos, obligaciones y patrimonio neto. En el estado de resultados, son los ingresos y los gastos. En el estado de origen y aplicación de fondos se utilizan los elementos del balance de situación y del estado de resultados por lo que no se identifican elementos para ese estado.

- **Reconocimiento:**

Debe ser reconocida toda partida que cumpla con la definición de elemento, siempre que:

- Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue o salga de la empresa, y
- La partida tenga un coste o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

- **Valoración:**

En los estados financieros se emplean diferentes métodos de valoración, con diferentes grados y en distintas combinaciones. Tales bases o métodos son:

- Coste histórico.
- Coste de reposición.
- Valor de realización o rescate
- Valor actual neto.

El método más comúnmente utilizado es el coste histórico. A veces se combina con otras bases, por ejemplo el menor valor entre el coste histórico y el valor neto de realización. Algunas empresas usan el coste de reposición como respuesta a la incapacidad del coste histórico para tratar los efectos de cambios en los precios de los activos no monetarios.

Otro aspecto importante tratado por el Marco Conceptual de las NIC, se refiere a los conceptos de capital y mantenimiento de capital.

Sobre este tema, define:

- La mayoría de las empresas adopta el concepto financiero de capital que implica la consideración del dinero invertido. El concepto físico de capital se traduce en la consideración de la capacidad productiva, basada por ejemplo en el número de unidades producidas.
- Mantenimiento de capital financiero: puede ser medido en unidades monetarias nominales o en unidades de poder adquisitivo constante.
- El concepto de mantenimiento de capital físico exige la adopción del costo de reposición como base de la valoración contable.
- Los incrementos de los precios de los activos mantenidos (resultados por tenencia) en el capital financiero son beneficios. Pero no pueden reconocerse como tales hasta que los activos hayan sido intercambiados. Si el capital a mantener fuera el financiero en moneda constante, sólo la parte del incremento de precios de los bienes que exceda el incremento en el nivel general de precios se considera un resultado, el resto es un ajuste de mantenimiento de capital que forma parte del patrimonio neto.
- En el capital físico esos incrementos se consideran cambios en la medida de la capacidad de la producción física de la empresa y son tratados como ajustes por mantenimiento de capital que forman parte del patrimonio neto.
- En el momento de la redacción del marco conceptual no es intención del Consejo del IASC prescribir un modelo contable particular, salvo en circunstancias excepcionales. Pero esta intención está sujeta siempre a revisión en el marco de los acontecimientos mundiales.

CAPITULO III: NORMAS MEXICANAS DE CONTABILIDAD

Como se expuso en el prólogo, estudiamos las normas mexicanas de contabilidad por entender que es un país donde la profesión desarrolló normas propias, con fuerte influencia de los países cercanos desarrollados (Estados Unidos de Norteamérica y Canadá), y fuerte participación en los organismos internacionales (I.A.S.C. e I.F.A.C.).

A. ORGANISMOS EMISORES DE NORMAS CONTABLES EN MÉJICO

Los organismos emisores de normas pueden ser:

- a) Organismos Gubernamentales
- b) Organismos Profesionales

A.1. Organismos Gubernamentales

Existen normas jurídicas emitidas por entidades gubernamentales que establecen normas de contabilidad, tal es el caso de las circulares emitidas por la Comisión Nacional de Valores.

Asimismo, el Código de Comercio y la Ley General de Sociedades Mercantiles establecen normas vinculadas a la información contable.

A.2. Organismos profesionales

El **Instituto Mexicano de Contadores Públicos**, a través de la **Comisión de Principios de Contabilidad** emite distintos tipos de pronunciamientos: boletines, adecuaciones, circulares.

B. PROCEDIMIENTO DE EMISIÓN DE NORMAS CONTABLES PROFESIONALES.

El proceso se inicia con la identificación de dudas en materia contable que requieren de una solución concreta o de una interpretación de la mencionada Comisión. Luego del análisis respectivo la Comisión formula un documento con un proyecto de pronunciamiento, el que, si es aprobado por los dos tercios de los integrantes de la Comisión, se envía al Comité Ejecutivo del Instituto Mexicano de Contadores Públicos para que se apruebe su divulgación.

Si el contenido del proyecto tiene el carácter de norma, se somete a un periodo de consulta amplia. Al documento que termina todo el proceso y es aprobado se lo conoce como "Boletín".

Si el objetivo del pronunciamiento es aclarar algún punto se los conoce como "circulares".

En resumen, los distintos tipos de pronunciamiento pueden ser:

- **Boletines:** una vez analizado un tema que merece ser propuesto al Comité Ejecutivo del Instituto, y con la aprobación de éste, se somete a la consideración de dis-

tintos interesados. Recogidas las observaciones, y efectuadas, en su caso, las modificaciones, el Comité Ejecutivo del Instituto aprueba su promulgación como una norma técnica obligatoria para los socios del Instituto Mexicano de Contadores Públicos y para las entidades que emitan información financiera de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados.

- **Adecuaciones:** son boletines que adecuan el contenido de un boletín anterior.
- **Circulares:** contienen aclaraciones o interpretaciones de la Comisión respecto de los boletines. Para su emisión se sigue el mismo procedimiento que para la de los boletines, a excepción de la consulta a terceros.

C. ESTRUCTURA ACTUAL DE LOS PRONUNCIAMIENTOS.

Podemos clasificar los pronunciamientos, de acuerdo con lo descrito, en el cuadro siguiente:

| Pronunciamiento | Tipos |
|-----------------|---|
| Boletines | Serie A: Principios contables básicos. Serie B: Principios relativos a Estados financieros en general. Serie C: Principios aplicables a partidas específicas. Serie D: Problemas específicos de determinación de resultados. |
| Adecuaciones | Son cambios sobre los boletines |
| Circulares | Son aclaraciones. No se someten a consulta. |

Sobre la base de la clasificación anterior, podemos sintetizar los pronunciamientos actuales con el cuadro siguiente:

| Boletines | Temas |
|---------------------------------|--|
| A. Principios Contables Básicos | A.1 Esquema de teoría básica contabilidad financiera A-2 Entidad A-3 Realización y periodo contable A.5 Revelación suficiente A.6 Importancia relativa A-7 Comparabilidad A-8 Aplicación supletoria de las NIC A-11 Definición conceptos básicos integrantes de los estados financieros |
| | B.1. Objetivo de los estados financieros B-3 Estados de resultados B-8 Estados financieros consolidados y combinados y valuación |

| | |
|---|---|
| B. Principios relativos a Estados Financieros en general | de inversiones permanentes en acciones B-9 Información financiera a fechas intermedias B-10 Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera B-12 Estado de cambios en la situación financiera: B- 13 Hechos posteriores B-14 Utilidad por acción. |
| C. Principios aplicables a partidas o conceptos específicos | C.1 Efectivo e inversiones temporales C-3 Cuentas por cobrar C-4 Inventarios C-5 Pagos anticipados C-6 Inmuebles, maquinarias y equipos C-8 Intangibles C-9 Pasivo C-11 Capital contable C-12 Contingencias y compromisos C-13 Partes relacionadas |
| D. Problemas especiales de determinación de resultados | D-3 obligaciones laborales D-4 tratamiento contable del impuesto sobre la renta y de la participación de los trabajadores en la utilidad D-5 arrendamientos |

Veamos a continuación las aclaraciones que ha realizado el Instituto, a través de las circulares:

- 29. Interpretaciones boletín de ajuste por inflación.
- 33. Determinación valor de uso y tratamiento contable de ventas y bajas de activo fijo.
- 35. Impuesto sobre dividendos.
- 36. Costo acciones en subsidiarias (exceso valor libros)
- 38. Adquisición temporal de acciones propias
- 40. Gastos de registro y colocación de acciones
- 41. Aplicación supletoria de las NIC.
- 42. Diferencias cambio por conversión para consolidar.
- 46. Pasivos a corto plazo que se refinancian a largo plazo con posterioridad a la fecha de los estados financieros.
- 49. NIC de aplicación supletoria con carácter obligatorio

- 50. Tasas de interés para valorar las obligaciones laborales y aplicación supletoria de las NIC sobre obligaciones laborales

D. DEFINICIONES SUSTANCIALES DE LAS NORMAS CONTABLES MEXICANAS.

Del análisis de estos pronunciamientos, podemos resaltar los más importantes:

D.1. Definición de la contabilidad y estructura básica de la contabilidad financiera.

La definición de contabilidad parte de que es una técnica. Por lo que los principios de contabilidad son guías de acción y no verdades fundamentales.

La evolución constante de la contabilidad debe estar auspiciada por la apertura a diferentes corrientes teóricas, con diferentes enfoques y metodologías y con criterios sobre la naturaleza de la contabilidad sustancialmente distintos.

Los principios instaurados son:

- **Entidad.**
- **Realización:** las operaciones son consideradas realizadas cuando son con terceros, cuando ha habido transformaciones internas y cuando han ocurrido hechos externos y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios. Respecto del último de los casos, se ejemplifica con cambios en el precio de la moneda extranjera, cambios en el poder adquisitivo de la moneda, efectos de una huelga general, quiebra de un cliente.
- **Periodo contable.**
- **Valor histórico original:** la registración de las operaciones debe hacerse según la cantidad de efectivo o equivalente que se afecten en la operación original. Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios no hay violación a este principio.
- **Negocio en marcha.**
- **Dualidad económica:** está constituida por los recursos de los que dispone la entidad y las fuentes de esos recursos.
- **Revelación suficiente.**
- **Importancia relativa.**
- **Consistencia.**

D.2 Aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad.

El Boletín A-8 se refiere a la aplicación supletoria de las NIC, y establece que las NIC son, supletoriamente, parte de los principios contables de México, sujeto a las reglas siguientes:

- Es supletorio cuando no haya norma específica mexicana.
- Para que la NIC se aplique supletoriamente debe haber sido emitida por el IASC como definitiva.
- Si un tema en cuestión no es tratado por los principios mexicanos, ni por las NIC, la supletoriedad estará dada por el cuerpo de principios de contabilidad que se considere más adecuado en tales circunstancias (por ejemplo el del país de la compañía controladora a la que se reporta).

Por su parte, las circulares 41 y 45 realizan aclaraciones sobre la supletoriedad y la fecha de vigencia de esa supletoriedad de las NIC.

La circular 49 establece las NIC de aplicación supletoria obligatoria: NIC 11, 14, 18, 19, 20, 21, 22, 30, 31 y 32. Es decir, todos aquellos aspectos que las normas mexicanas no tratan.

D.3. Modelo Contable subyacente.

Sobre la base de los distintos boletines, podemos establecer el modelo contable mexicano.

D.3.1. Unidad de medida.

El boletín 10 se refiere al reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera.

Este boletín ha sido objeto de diversas modificaciones posteriores, pudiendo concluirse como aspectos más importantes:

- La obligación de que todos los estados financieros deben expresarse en moneda del mismo poder adquisitivo.
- La reexpresión debe realizarse utilizando el índice de precios al consumidor.

D.3.2. Criterios de valuación.

Al principio ya mencionado de registración al valor histórico, corresponde agregar el análisis de los boletines serie C, que se refieren a criterios particulares de valuación. De su lectura se concluye que:

- Valuación a valores corrientes:
 - Metales preciosos, moneda extranjera a su valor de cotización.
 - Inversiones en valores negociables a su valor neto de realización
 - Inventarios que sufren variaciones importantes por cambios en los precios de mercado se modificará el costo por la regla de costo o

valor de reposición el menor, siempre que el valor de reposición no exceda el valor neto de realización (en cuyo caso se toma éste) y que el valor de reposición (si es menor) no sea menor al valor neto de realización (en cuyo caso se toma éste para no registrar pérdidas excesivas).

- **Valuación a valores históricos:**
 - Inversiones en otros instrumentos a su costo histórico más rendimiento devengado o su valor neto de realización, el menor.
 - Cuentas por cobrar al valor pactado más/menos resultados financieros, menos posibles descuentos o incobrabilidades.
 - Inventarios a su costo de adquisición o producción.
 - Pagos anticipados a su valor histórico.
 - Inmuebles, maquinarias y equipos, al valor de costo de adquisición o de producción. En este último caso, se podrán incluir los intereses devengados durante el período de construcción.
 - Intangibles a su valor histórico original.

D.3.3. Criterios de mantenimiento de capital.

En el Boletín B-10 se establece la aplicación del criterio de mantenimiento financiero de capital.

CAPITULO IV: NORMAS CONTABLES PROFESIONALES DE ARGENTINA.

A. ORGANISMOS EMISORES DE NORMAS CONTABLES EN ARGENTINA.

Los organismos emisores de normas son:

- a) Organismos del Gobierno Nacional y de los Gobiernos Provinciales
- b) Organismos profesionales

A.1. Organismos gubernamentales

Las normas emanadas de disposiciones legales deben ser aplicadas por los emisores de estados contables a que las mismas alcanzan, además de ser consideradas por el profesional dictaminante.

Las normas contables legales pueden ser emitidas por el Gobierno Nacional o Provincial, mediante leyes (Poder Legislativo nacional o provincial); decretos (Poder Ejecutivo nacional o provincial) o resoluciones emanadas de organismos gubernamentales, con facultades para tal fin.

Entre los organismos dependientes del Gobierno Nacional con facultades para la emisión de normas contables se encuentran:

- La Comisión Nacional de Valores
- El Banco Central de la República Argentina
- La Inspección General de Justicia
- La Superintendencia de Seguros de la Nación
- El Instituto Nacional de Acción Cooperativa
- El Instituto Nacional de Acción Mutua
- El Instituto de Obras Sociales y la Dirección Nacional de Obras Sociales
- En el ámbito provincial, existen organismos de control que también emiten normas legales.

A.2. Organismos profesionales

Las normas emitidas por organismos profesionales obligan a éstos, no siendo obligatorias para los emisores de estados contables.

En la emisión de los informes de auditoría de estados contables el profesional opina sobre la razonabilidad de la información que contienen los estados contables básicos en su conjunto, **de acuerdo con normas contables profesionales.**

Asimismo, tanto en la emisión de informes de auditoría de estados contables correspondientes a un ejercicio económico como en los referidos a periodos intermedios, **el profesional debe tener en cuenta las disposiciones legales, reglamentarias y profesionales que fueran de aplicación. De manera que el profesional dic-taminante debe aplicar ambos tipos de normas.**

B. EMISIÓN DE NORMAS CONTABLES PROFESIONALES EN ARGENTINA

B.1. Organismos profesionales:

Siguiendo el esquema de Fowler Newton, se distinguen cuatro periodos:

B.1.1. Hasta 1.969:

La **Federación Argentina de Graduados en Ciencias Económicas (F.A.G.C.E.)**, entidad gremial que agrupa los Colegios de Graduados en Ciencias Económicas. Las normas emanaban de las Asambleas Nacionales de Graduados en Ciencias Económicas organizadas por los Colegios, con el auspicio de la Federación. El pronunciamiento de la VII Asamblea se denominó: " Principios y Normas Técnico - Contables Generalmente Aceptados para la preparación de Estados Financieros" y fue un antecedente de las Normas Contables Profesionales actualmente vigentes.

B.1.2. De 1.969 a 1.973

El **Instituto Técnico de Contadores Públicos (I.T.C.P.)**, ente creado en el seno de la F.A.G.C.E., destinado a la creación de normas contables profesionales. Existen tres categorías de pronunciamientos:

- **Recomendaciones:** normas de aplicación no obligatoria, sometidas a consideración de los profesionales;
- **Dictámenes:** normas cuya aplicación obligatoria pretendía la F.A.G.C.E.
- **Informes:** contenían la posición del I.T.C.P. sobre aspectos de aplicación de los dictámenes u otros temas específicos, pero sin alcanzar la jerarquía de una recomendación.

B.1.3. De 1.973 a la actualidad

El Gobierno Nacional dictó la Ley 20.488, estableciendo que la facultad de dictar normas contables profesionales correspondía a los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.

La Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (F.A.C.P.C.E.): A fin de unificar la emisión de normas en el país, los consejos se unieron en esta entidad.

De allí surgió la creación del **Centro de Estudios Científicos y Técnicos (C.E.C.Y.T.)**, organismo que elabora los proyectos de normas que la FACPCE aprueba y que cada Consejo Profesional puede adoptar para que tenga vigencia en su jurisdicción. Posteriormente surgió la **Comisión Especial de Normas de Contabilidad y Auditoría (C.E.N.C.Y.A.)**

Actualmente existen:

- **Informes:** constituyen aportes doctrinarios o modelos de aplicación de las resoluciones técnicas;
- **Proyectos de Resoluciones Técnicas:** son el paso previo a las Resoluciones Técnicas y se utilizan para que pasen el período de consulta correspondiente.
- **Resoluciones Técnicas de la F.A.C.P.C.E.:** Concluido el período de consulta, la FACPCE aprueba las resoluciones técnicas, convirtiéndose en normas profesionales vigentes en una jurisdicción cuando el Consejo Profesional respectivo, las adopta.

C. NORMAS CONTABLES PROFESIONALES VIGENTES.

Los niveles de normas son sintetizados por el cuadro del punto 2.5 de la Resolución Técnica 10, donde podemos agregar las distintas normas ya sancionadas.

| | | | | | | |
|----------------------|--|--|-----------|---|--|---|
| Normas Contables | Cualidades y requisitos de la información contable | Información verdadera Rendimiento de la información La que corresponde Debe ser viable Debe ser organizada | | | | |
| | Normas de valuación | <table border="1"> <tr> <td>Generales</td> <td> Modelo: Capital financiero U. Medida Homogénea (RT6) Crit. Valuación: Predominantemente corrientes (RT10) </td> </tr> <tr> <td>Particulares</td> <td> Normas B.3 RT10 (Particulares de valuación) RT5 (Inversiones en controladas) RT13 (Conversión) </td> </tr> </table> | Generales | Modelo: Capital financiero U. Medida Homogénea (RT6) Crit. Valuación: Predominantemente corrientes (RT10) | Particulares | Normas B.3 RT10 (Particulares de valuación) RT5 (Inversiones en controladas) RT13 (Conversión) |
| | Generales | Modelo: Capital financiero U. Medida Homogénea (RT6) Crit. Valuación: Predominantemente corrientes (RT10) | | | | |
| | Particulares | Normas B.3 RT10 (Particulares de valuación) RT5 (Inversiones en controladas) RT13 (Conversión) | | | | |
| Normas de Exposición | <table border="1"> <tr> <td>Generales</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Particulares</td> <td> RT8 RT4 (Consolidación) RT9 (Entes comerciales, industriales y servicios). RT11 (entes sin fines de lucro) RT14 (Negocios conjuntos) </td> </tr> </table> | Generales | | Particulares | RT8 RT4 (Consolidación) RT9 (Entes comerciales, industriales y servicios). RT11 (entes sin fines de lucro) RT14 (Negocios conjuntos) | |
| Generales | | | | | | |
| Particulares | RT8 RT4 (Consolidación) RT9 (Entes comerciales, industriales y servicios). RT11 (entes sin fines de lucro) RT14 (Negocios conjuntos) | | | | | |
| | | | | | | |

CAPITULO V: ARMONIZACIÓN CONTABLE FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN. PROYECCIÓN FUTURA DE LAS NORMAS CONTABLES ARGENTINAS.

A. MODELO CONTABLE TEÓRICO ARMONIZADOR.

A.1. Introducción.

Sobre la base de trabajos de Túa Pereda, podemos concluir que en el nuevo contexto de globalización y cambio, el porvenir de nuestro país depende de:

- Su acceso a las corrientes financieras internacionales.
- Su penetración en los mercados mundiales.
- Su participación en el proceso global de industrialización.
- Su presencia en la nueva división internacional del trabajo.

En este contexto, la información económica juega un importante papel. En particular, la contabilidad tiene un rol fundamental por ser uno de los principales proveedores de información para la toma de decisiones económicas.

La mejor contribución que puede realizar la contabilidad al proceso de globalización es cumplir adecuadamente su papel de suministradores o verificadores de información para la toma de decisiones económicas.

Es por ello que debemos potenciar al máximo:

- Las características y requisitos que exigimos normalmente de la información financiera.
- La adaptabilidad y flexibilidad de nuestros sistemas contables orientándolos a constituir bases de datos multipropósito.
- Los requerimientos éticos en los que se basa la confianza pública de nuestra profesión.
- La búsqueda de normas comunes que favorezcan la globalización pero que dejen cabida a las peculiaridades de cada país.

Para la obtención de normas comunes debemos repasar:

- Los intentos por la búsqueda de un soporte teórico para la emisión de las normas contables.
- Las dificultades que ha enfrentado la emisión de normas contables en el ámbito internacional.

A.2. El soporte teórico de las normas contables.

Desde el trabajo de Moonitz de 1961 y Sprouse y Moonitz (1962) basado en el esquema **postulados** → **principios** → **normas**, la evolución ha sido permanente, contribuyendo a perfeccionar los instrumentos conceptuales en los que se apoyan las normas contables.

Las principales conclusiones que pueden extraerse del estudio de esta evolución son:

- El método deductivo se ha mostrado como un importante instrumento para la elaboración de normas contables.
- El itinerario debe partir de las **características del entorno** donde se aplicarán las normas contables.
- La deducción del itinerario lógico no puede pretender conclusiones categóricas. En cada escalón puede haber distintas alternativas marcadas por las preferencias, las que pueden tener su origen en los posibles efectos económicos de las normas.
- En consonancia con lo anterior, los organismos emisores de normas contables deben tener una composición cada vez más abierta y representativa, en búsqueda de una autoridad racional.

A.3. Repaso de la emisión de normas contables en el ámbito internacional.

Tomando como ejemplo el importante trabajo realizado por el IASC, el IFAC y la Unión Europea, puede observarse las críticas que han merecido:

- Excesivo peso de los países anglosajones.
- Orientación hacia modelos contables que privilegian el suministro de información sobre los modelos contables que privilegian la protección y los aspectos patrimoniales.
- Falta de cumplimiento de las normas emitidas.
- Demasiadas alternativas en las normas contables.
- Deficiente coordinación con las organizaciones regionales.

A.4. Aspectos a considerar por la profesión contable para enfrentar la globalización.

- Debe distinguir entre sistemas contables y teoría general de la contabilidad. Al realizar esta distinción el desafío es armonizar los elementos y conceptos que configuran a la contabilidad, para intentar compartir una teoría general de la contabilidad.
- Debe considerar que la elaboración de normas contables corresponde hacerlo partiendo de las características del entorno en que se aplicarán las normas.
- La elaboración de un conjunto de normas contables debe considerar los objetivos de las mismas. La definición de los objetivos se realiza considerando el entorno.
- Una vez definidos los objetivos para la información financiera se podrá elaborar los requisitos que aseguren el cumplimiento de los objetivos.
- Debe investigar y acordar la definición y significado de las hipótesis fundamentales de nuestros sistemas contables. Como también la mejor manera de aplicarlas para garantizar su utilidad.
- En el camino de la armonización, corresponde continuar realizando el estudio de las diferencias y analogías, basadas en las variables del entorno y en los objetivos y requisitos impuestos a la información financiera, entre los distintos sistemas contables concurrentes, así como establecer su clasificación en función de tales variables.
- Luego corresponde discutir la conveniencia de elaborar un marco conceptual compartido por regiones (por ejemplo América Latina), y si se concuerda, elaborarlo.
- Por último, debemos llegar a un acuerdo sobre cuales deben ser las peculiaridades nacionales que la regulación contable debe respetar y potenciar, así como la manera de tenerlas en cuenta para la misma.

A.5. Marco Conceptual.

Es una interpretación de la teoría general de la contabilidad, mediante la que se establecen, a través de un itinerario lógico deductivo los fundamentos teóricos en los que se apoya la información financiera.

A.5.1. Aspectos positivos del marco conceptual.

- Es un marco teórico en el que se desenvuelve la actividad del organismo emisor de normas.
- Pretender ser un aglutinante, de carácter eminentemente sociológico que legitima los pronunciamientos y reglas posteriores por su adscripción a aquella referencia teórica.

Cañibano y Gonzalo, citados por Tua Pereda, sintetizan las ventajas del Marco Conceptual expresando que "al prescribir la naturaleza funciones y límites de la contabilidad financiera y de los estados financieros, el proceso de emisión de normas contables será más fácil y operativo. Una vez asentadas las bases conceptuales, está delimitado el campo de juego, por lo que las reglas que se deriven de ellas tendrán mayor coherencia lógica, se evitarán contradicciones, las discrepancias se resolverán por referencia a las bases comunes, etc."

A.5.2 Dificultades del Marco Conceptual.

- La falta de una adecuada metodología o teoría contable como soporte para la emisión de normas.
- La ausencia de una participación adecuada de las partes afectadas en la emisión de las normas.
- La falta de uniformidad en la información financiera.
- Los posibles efectos económicos de la norma que suscita intereses contrapuestos en torno a la misma.

B. APLICACIÓN DEL MODELO TEÓRICO ARMONIZADOR A LA REALIDAD ARGENTINA.

La aplicación de ese modelo teórico en la realidad argentina (a setiembre de 1998), permitirá conocer una propuesta de pasos a seguir para lograr la armonización.

Siguiendo el trabajo teórico de Tua Pereda, citado en el punto A anterior, podemos pasar revista a lo que ha hecho Argentina, ver lo que resta por hacer, y realizar sugerencias que contribuyan al proceso armonizador.

- *Debe distinguir entre sistemas contables y teoría general de la contabilidad. Al realizar esta distinción el desafío es armonizar los elementos y conceptos que configuran a la contabilidad, para intentar compartir una teoría general de la contabilidad.*

En este aspecto, la fuerte influencia de los organismos técnicos en la emisión de las Normas Argentinas, ha hecho perder de vista los trabajos tendientes a definir una teoría general de la contabilidad, que permita la búsqueda de ser un elemento

común con el resto de las economías del mundo. Trabajos en este sentido se han realizado en los Institutos de Investigación Contable de las Universidades, los que podrían ser aprovechados por los Organismos para plantear este objetivo.

- *Debe considerarse que la elaboración de normas contables corresponde hacerlo partiendo de las características del entorno en que se aplicarán las normas.*

En una conferencia reciente del Director General del CECYT, Dr. Miguel Blanco, definió que frente al proceso globalizador, Argentina podía seguir distintas vías de acción:

- *actitud pasiva: manteniendo las normas actuales, sin importar lo que ocurra en el ámbito mundial o, en el otro extremo, dejando de lado lo que se ha hecho y tomando las NIC como normas argentinas en su totalidad.*
- *Actitud activa: analizar las NIC, compararlas con las normas argentinas, y elaborar un marco de normas propias que tengan como marco de referencia las NIC, pero considerando la realidad local.*

La definición que tomó la F.A.C.P.C.E., fue el camino de la actitud activa.

- *La elaboración de un conjunto de normas contables debe considerar los objetivos de las mismas. La definición de los objetivos se realiza considerando el entorno.*

Las actuales normas argentinas, han sido elaboradas considerando primero los objetivos que se pretendían cumplir con ellas. Sin embargo, el actual proceso económico globalizador cambiante, puede haber modificado el entorno, y en consecuencia, cambia también la definición de esos objetivos.

Esta hipótesis de trabajo no es la que se está realizando aún en el CECYT, pues no se conocen noticias de alguna comisión trabajando en una redefinición de los objetivos de las normas contables.

- *Una vez definidos los objetivos para la información financiera se podrá elaborar los requisitos que aseguren el cumplimiento de los mismos.*

Esta también fue la forma de trabajo para la elaboración del actual cuerpo de normas. Sin embargo, corresponde realizar la misma observación que en el punto anterior.

- *En el camino de la armonización, corresponde continuar realizando el estudio de las diferencias y analogías, basadas en las variables del entorno y en los objetivos y requisitos impuestos a la información financiera, entre los distintos sistemas contables concurrentes, así como establecer su clasificación en función de tales variables.*

Nuestro organismo técnico comenzó con el proceso armonizador a nivel del Mercosur, y realizó diversos esfuerzos que sólo han podido culminar con trabajos que muestran la comparación entre las normas contables de los países integrantes del Mercosur y las Normas Internacionales de Contabilidad.

En el ámbito de comparación con las NIC, el análisis se encuentra en las comisiones de trabajo y hasta ahora se ha mostrado como resultado, grandes lineamientos de los siguientes aspectos:

• Aspectos tratados por las NICs y no tratadas por nuestras normas contables:

- Arrendamientos financieros (leasing).
- Combinaciones de negocios.
- Información por segmentos.
- Exposición de instrumentos financieros.
- Ganancia por acción.
- Aspectos de exposición para entidades financieras.
- Tratamiento en detalle de los activos intangibles y gastos de investigación y desarrollo.
- Contratos de construcción.
- Contabilización de los beneficios que corresponde a los empleados.
- Tratamiento contable de las concesiones y subsidios gubernamentales.

• Criterios de nuestras normas no tratados por las NIC:

- Aplicación del valor actual (con tasa de cierre) para créditos que van a ser realizados en forma anticipada.
- Créditos sujetos a ajuste o indexación.

• Criterios de nuestras normas no admitidos por las NIC:

- Contabilización de contingencias de ganancias.
- Activación obligatoria del costo del capital propio.
- Aplicación optativa del método tradicional para contabilizar el impuesto a las ganancias.
- Opción de preparar el estado de origen y aplicación de fondos sobre la base del capital de trabajo.

- Aplicación del valor patrimonial proporcional para las inversiones permanentes en sociedades en las que no se ejerza influencia significativa, si existe una razonable expectativa de recuperarla.

- *Luego corresponde discutir la conveniencia de elaborar un marco conceptual compartido por regiones (por ejemplo América Latina), y si se concuerda, elaborarlo.*

Por las noticias que se tienen, nuestro organismo técnico ha definido la necesidad de contar con un marco conceptual argentino, que sirva de guía de acción para la elaboración de normas. Sin embargo, no se conoce si hay algún tipo de consultas intragrupo (por ejemplo, el Mercosur) para intentar elaborar un marco conceptual común.

- *Por último, debemos llegar a un acuerdo sobre cuales deben ser las peculiaridades nacionales que la regulación contable debe respetar y potenciar, así como la manera de tenerlas en cuenta para la misma.*

Nuestro organismo técnico, al tomar la decisión de elaborar un marco de normas propias, tomando como marco de referencia las del IASC, ha definido un grupo de normas que se mantendrían en nuestro cuerpo normativo y se intentaría a través de nuestra representación en el IFAC, que sean analizados por el IASC y puedan, eventualmente, transformarse en norma internacional.

Dos aspectos que Tua Pereda, menciona como dificultades del Marco Conceptual, queremos rescatar y remarcar como dificultad en nuestro proceso de armonización:

- La falta de una adecuada metodología o teoría contable como soporte para la emisión de normas.
- La ausencia de una participación adecuada de las partes afectadas en la emisión de las normas.

Sobre esto es importante destacar que parecen ser dos falencias importantes en Argentina. Así es como el actual trabajo de comparación de normas y modificación de aquellas sobre las que existe consenso, se realizan en el ámbito de CENCYA (Comisión Especial de Normas de Contabilidad y Auditoría) y con escasa participación de otros importantes sectores de la comunidad contable.

Algo similar ocurre con la ausencia de una teoría contable como soporte en la emisión de normas.

CAPITULO VI – CONCLUSIONES.

Las conclusiones más importantes que podemos extraer del trabajo presentado en los primeros capítulos son:

- a. El proceso de globalización económica y, por ende, de nuestra disciplina, la contabilidad, es un hecho irrefutable.
- b. La decisión de nuestro organismo técnico –realizar una armonización activa- aparece como la más adecuada, de acuerdo con los modelos teóricos de armonización que se pasó revista.
- c. Ese proceso de armonización activo, debe responder a un proceso lógico deductivo que, en principio, no parece seguirse en el seno de CENCYA.
- d. La participación de todos los sectores de la comunidad contable, es indispensable para lograr el marco conceptual argentino. La búsqueda de la forma de lograr esa participación debe ser una obligación de todos: de los organismos técnicos profesionales, de las universidades, de los profesionales independientes, etc.
- e. El análisis de las NIC, es un punto de partida indispensable para no desviarse en el proceso de armonización activo definido por la FACPCE. Este análisis no es un tema simple, debido a las dificultades en su traducción y a cierta forma de exponerlas que no coinciden con las que estamos acostumbrados.
- f. El análisis realizado sobre las normas mexicanas resulta de interés toda vez que nos da un enfoque de cómo la profesión mexicana logró tener un cuerpo de normas propias pero que tuvieran como guía el cuerpo de normas internacionales.
- g. En la definición del proceso de armonización de nuestro organismo técnico surge que se ha abandonado la intención inicial de armonizar en el ámbito regional, para luego armonizar en el ámbito mundial. Posiblemente por la dificultad existente en el seno de la Comisión de Contabilidad del Mercosur, para el desarrollo del proceso armonizador.
- h. En todo proceso de armonización contable, debe usarse un modelo de equilibrio entre aspectos teóricos conceptuales y aspectos técnicos prácticos. Uno no puede prescindir del otro. Hacerlo implicará alguna inconsistencia en el proceso.
- i. No hay que perder de vista, en relación con la armonización contable, lo expresado por Juan Herrera, Presidente de IFAC, *“En nuestra vida diaria no es fácil dedicarnos al tema de la armonización contable debido a que en la mayoría de nuestros países no es un problema nacional, sino un problema internacional. Es decir, la falta de armonización sólo se convierte en un problema en el momento en que cruzamos nuestras fronteras para incursionar en el ambiente internacional. Como en el rápido mundo en que vivimos nadie se desenvuelve exclusivamente en el ámbito nacional, entonces, sin darnos cuenta, la falta de armonización nos está afectando”*.
- j. Citando a Denis Beresford, presidente de la FASB: **“La internacionalización no debe ser una búsqueda del mínimo común denominador, sino una mejora de las normas contables en el mundo entero”**.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN.

- (1) BERESFORD, Denis, Presidente de la FASB. 1994.
- (2) BLANCO, Miguel, *Conferencia Dictada en el Marco del XII Congreso Nacional de Profesionales de Ciencias Económicas*. Córdoba, 1998.
- (3) CAÑIBANO CALVO, L. y GONZALO AGULO, J.A., *Los programas de investigación en contabilidad*, 1º Jornada de Trabajo sobre teoría de la Contabilidad. Asepuc-Universidad de Cadiz, 1995.
- (4) COMITÉ DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IASC), *Normas Internacionales de Contabilidad*. Ediciones del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid, 1998.
- (5) DOMINGUEZ OROZCO, Jaime, *La reexpresión de estados financieros y el Boletín B-10*. Ediciones Fiscales ISEF, S.A.. Mexico, 1996.
- (6) EGUIVAR, Luis A. y RUA BOIERO, Rodolfo, *Mercosur*. Edit. La Ley, Buenos Aires, 1991.
- (7) FEDERACION ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS, CENTRO DE ESTUDIOS CIENTIFICOS Y TECNICOS. *Compendio de Resoluciones Técnicas*. Buenos Aires 1998.
- (8) FEDERACION ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS, CENTRO DE ESTUDIOS CIENTIFICOS Y TECNICOS. *Comparación entre las Normas Contables y de auditoría de los países integrantes del Mercosur y las Normas Internacionales*. Buenos Aires, 1995.
- (9) FOWLER NEWTON, Enrique. *Cuestiones Contables Fundamentales*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1991.
- (10) GIL FABRA, J.M.: *Apuntes para comprender el Derecho Contable del Mercosur*. IV Encuentro de Investigación de la Ciencia Contable. Fundación para la investigación y el desarrollo de la Ciencia Contable (FIDESC). Girardot (Colombia), agosto de 1995.
- (11) HERRERA, Juan R.. Presidente de la IFAC.
- (12) IASC. Información obtenida en la Web. Dirección: <http://www.iasc.org>. Setiembre de 1998.
- (13) INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS A.C. FEDERACION DE COLEGIOS DE PROFESIONISTAS. *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*. México, 1997.
- (14) TEO, seudónimo, *Análisis de las asimetrías para un Modelo de Convergencia*, trabajo presentado al 12º Congreso Nacional de Profesionales de Ciencias Económicas, Area 3, pag 465. Córdoba, 1998.
- (15) TIBURON, seudónimo utilizado, *Posicionamiento de la normativa argentina respecto a las Normas Internacionales de Contabilidad*. Trabajo presentado al 12º Congreso Nacional de Ciencias Económicas, Area 3, pag. 505, Córdoba, 1998.
- (16) TRATADO DE ASUNCIÓN, Artículo I. Asunción, 26 de marzo de 1991.
- (17) TUA PEREDA, Jorge. *Globalización y regulación contable. Algunos retos para nuestra profesión en América Latina*. Trabajo aportado en el Seminario de Actualización que dictó en Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza, 1998.
- (18) TUA PEREDA, Jorge: *¿Necesitamos un marco conceptual?*. IV Jornadas de Contabilidad. Instituto Superior de Contabilidade e Administracao de Lisboa. Noviembre de 1996.

DISTINTOS TIPOS DE INFORME DEL CONTADOR PÚBLICO

Graciela Salvo de Vergara
Jefa de Trabajos Prácticos de Auditoría
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

INTRODUCCION

La auditoría de estados contables importa a la comunidad, porque permite que sus integrantes tomen decisiones sobre bases más sólidas.

Podemos resumir las razones por las que el público está interesado en contar con estados contables auditados, en las siguientes:

- a) Existencia de conflicto de intereses entre los emisores de estados contables y sus usuarios.
- b) A los usuarios no expertos en contabilidad les resulta a veces difícil evaluar por sí mismos la información contable que reciben, motivo por el cual prefieren contar con la opinión de un profesional.
- c) Las decisiones a tomar por los usuarios pueden provocar en estos consecuencias económicas muy significativas.
- d) Muchos usuarios no cuentan con el acceso a los elementos necesarios para la evaluación de la información contable, debido a razones de distancia, restricciones legales, u otros factores.

Por estas razones, y por el mayor cuidado con que se preparan los estados contables para evitar observaciones de los auditores, es que la auditoría de estados contables cumple una función social muy importante.

Esta importancia de la auditoría ha sido reconocida en nuestro país por diversas normas legales, pero también existen quienes sólo se limitan a requerir que tales estados contables estén acompañados por la firma de un contador, sin preocuparse del significado del informe que aparece sobre dicha firma, y por este motivo subsisten las certificaciones literales, que casi nada aportan a la evaluación de la confiabilidad de los estados contables.

Uno de los temas fundamentales para la auditoría es el referido a la última etapa del Proceso de auditoría, que es la confección del Informe del auditor. Este informe en general acompaña determinada información destinada a terceros usuarios de la misma.

Las normas de auditoría vigentes a través de la R.T. Nº 7 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, tratan los distintos tipos de informes, entre los que encontramos el Informe de Revisión Limitada de estados contables de los períodos intermedios, el Informe del contador que acompaña las Manifestaciones de Bienes y las Certificaciones de Ingresos.

En la Provincia de Mendoza la normativa referida a los Informes de Manifestación de Bienes e Informes sobre Certificaciones de Ingresos, se encuentran contenidas en las Resoluciones Nº876/88 y 1064/93, y la Resolución Nº 1057/93 respectivamente. Estas resoluciones serán objeto de análisis en el presente trabajo, en función de las disposiciones de la normativa profesional (resolución técnica Nº7 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas), trabajos de la doctrina, y normativa vigente en otras provincias.

Para los profesionales es importante diferenciar las características distintas de cada uno de los informes mencionados anteriormente, por las responsabilidades que derivan para el contador público que emite un Informe. También es fundamental para el estudiante desarrollar el criterio profesional necesario para ejercer con idoneidad esta rama de la profesión que es la Auditoría.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

CECYT- Centro de Estudios Científicos y Técnicos

CPCE- Consejo Profesional de Ciencias Económicas

FACPCE- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas

I.N.A.C- Instituto Nacional de Acción Cooperativa

RT- Resolución Técnica

CAPITULO I: NOCIONES BÁSICAS SOBRE INFORME - NORMAS DE AUDITORIA

INFORME

Concepto

El informe del auditor de estados contables es el documento escrito mediante el cual el Contador Público emite la opinión que le merecen los estados contables que ha examinado. A través del mismo el auditor expresa las conclusiones sobre la tarea que ha realizado.

El informe escrito debe contener en términos generales:

- El objeto examinado, en este caso los estados contables, identificando los mismos,
- Las tareas realizadas para el examen de los estados contables, aplicando las normas de auditoría, y
- Las conclusiones u opinión que le merece la auditoría de dichos estados contables.

El marco de referencia para realizar el trabajo de auditoría lo constituyen las normas contables profesionales y las normas de auditoría. Las mismas expresan los conceptos básicos del proceso de examen, y la valuación y exposición de los estados auditados. Las mismas expresan los conceptos básicos del proceso de examen, y la valuación y exposición de los estados auditados.

Importancia y Funciones

El informe del auditor posee una función informativa, ya que a través del mismo, el auditor comunica información utilizable por los usuarios de los estados contables para la toma de decisiones. También en los últimos años se ha reconocido al informe una función educativa, que ha sido recepcionada por la FACPCE en el Memorando de Secretaría Técnica N° A-27 que se refiere a los Modelos de Informe del auditor y síndico, y que reconoce como antecedentes la observación de que no en todos los casos se usan los modelos recomendados por la Federación, y en la práctica existe el inconveniente de comprender la labor del auditor y/o el síndico, ya que muchos usuarios de los servicios profesionales y de información contable no poseen una comprensión adecuada de la naturaleza y características de las funciones del profesional, lo que suele ocasionar confusión y afectar la correcta interpretación de la información. Por estos motivos, este memorando recomienda adaptar el informe del auditor y el informe del síndico, incluyendo en el caso del informe del auditor, un párrafo educativo en el Alcance de la Auditoría.

En Argentina es importante la inclusión de este párrafo educativo, debido a que la Ley Penal tributaria, puede ocasionar acciones penales contra los auditores de los estados contables y como los jueces no poseen adecuada ni suficiente información sobre los alcances de las responsabilidades del auditor, la inclusión de estos elementos educativos posibilitaría una mayor información para los mismos.

Categoría

De acuerdo a la Resolución Técnica N° 7, existen 4 tipos de auditorías, que son:

- ✓ “-Auditoría realizada para determinar la razonabilidad de la información presentada por los estados contables básicos.
- ✓ Revisión limitada de estados contables correspondientes a periodos intermedios, de alcance inferior al necesario para determinar la razonabilidad de la información presentada por los estados contables básicos.
- ✓ Situaciones de hecho o comprobaciones especiales que no requieren la emisión de un juicio técnico (certificación).
- ✓ Investigaciones especiales.”¹

En cuanto a los informes, existen distintos tipos de informes según cuál sea el servicio requerido por la persona o ente que contrató al Contador. Estos informes se clasifican en:

- 1) Informe breve o resumido, es el que emite un contador público, basado en el trabajo de auditoría realizado, mediante el cual el profesional expresa su opinión o declara que se abstiene de emitirla sobre la información que contienen dichos estados.
- 2) Informe extenso, es aquel informe que además de lo requerido para el informe breve contiene lo siguiente:
 - a) Indicación de que el trabajo de auditoría ha sido orientado, fundamentalmente, a la posibilidad de formular una opinión sobre los estados contables.
 - b) Indicación de que los datos que se adjuntan a los estados contables básicos se presentan para posibilitar estudios complementarios, pero que no son necesarios para una presentación razonable de la información que deben contener los estados básicos, y
 - c) Indicación de que la información adicional ha sido o no ha sido sometida a procedimientos de auditoría durante la revisión de los estados contables básicos.
- 3) Informe de revisión limitada de los estados contables de periodos intermedios, que debe contener:
 - a) La enunciación de que la revisión limitada implica un alcance menor que el de una auditoría y que debido a estas limitaciones en el alcance no se emite opinión,
 - b) La enunciación por parte del auditor de que no tiene conocimiento de ninguna modificación significativa de las normas contables utilizadas por el ente para la confección de esa información provisoria, o si la tiene, incluirla en el informe.
 - c) Información requerida por leyes o las disposiciones nacionales, provinciales o municipales, de los organismos públicos de control o de la profesión.
- 4) Informe sobre las actividades de control de los sistemas examinados, que contiene la información sobre el funcionamiento de los controles, e incluyen:

¹ Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas. Resolución Técnica N° 7. Página 18.

marse una opinión acerca de la razonabilidad de la información significativa que contengan los estados contables considerados en su conjunto, preparados de acuerdo con normas contables profesionales. Una auditoría incluye examinar, sobre bases selectivas, los elementos de juicio que respaldan la información expuesta en los estados contables y no tiene por objeto detectar delitos o irregularidades intencionales. Una auditoría incluye asimismo, evaluar las normas contables utilizadas y como parte de ellas la razonabilidad de las estimaciones de significación hechas por la Administración/Dirección/ Directorio/Gerencia.

Es fundamental para el profesional mencionar en este párrafo las limitaciones al alcance que tienen algún efecto sobre su revisión y sobre la opinión.

5. ACLARACIONES ESPECIALES PREVIAS AL DICTAMEN. Se suelen incluir en este apartado explicaciones que los auditores consideran necesarias para mejorar la interpretación de la información, ya se trate de aclaraciones que repercuten en una salvedad de la opinión o aclaraciones que sólo se utilizan con fines explicativos. Si los hechos que se desean explicar están expuestos en nota a los estados contables, sólo se hace referencia en este párrafo a dicha nota.
6. DICTAMEN U OPINION DE LOS ESTADOS CONTABLES EN SU CONJUNTO. El auditor expone la opinión sobre la razonabilidad de los estados contables que ha examinado, o se abstiene explícitamente de emitirla. Las posibilidades de dictamen son:
 - ✓ Opinión favorable sin salvedades
 - ✓ Opinión favorable con salvedad determinada
 - ✓ Opinión favorable con salvedad indeterminada
 - ✓ Opinión adversa
 - ✓ Abstención de opinión.

Existe una opinión favorable sin salvedades, o informe limpio, cuando el auditor puede manifestar que los estados contables objeto de la auditoría presentan razonablemente la información que ellos deben brindar de acuerdo a las normas contables profesionales.

El dictamen favorable puede ser acotado con limitaciones que se denominan salvedades o excepciones. Estas salvedades se emplean cuando se trata de montos o aspectos que por su significación, no justifican que el auditor emita un dictamen adverso o se abstenga de opinar sobre los estados objeto de la auditoría.

La salvedad es determinada cuando la misma se origina en discrepancias respecto de la aplicación de normas contables profesionales (de valuación o exposición) utilizadas para preparar y presentar la información contenida en los estados contables sujetos a la auditoría.

La salvedad es indeterminada cuando la misma se origina en la carencia de elementos de juicio válidos y suficientes para poder emitir una opinión sobre una parte

de la información contenida en los estados contables examinados. El auditor debe expresar si la salvedad obedece a limitaciones en el alcance de la tarea o a la sujeción de una parte o toda la información contenida en los estados contables a hechos futuros cuya concreción no pudiera ser evaluada en forma razonable.

El dictamen adverso surge cuando el auditor como consecuencia de haber realizado su examen de acuerdo con estas normas de auditoría, toma conocimiento de uno o más problemas que implican salvedades al dictamen de tal magnitud e importancia que no justifica la opinión con salvedades.

La abstención de opinión surge cuando el auditor no ha obtenido elementos de juicio válidos y suficientes para poder expresar una opinión sobre los estados contables en su conjunto. La necesidad de emitir un informe con abstención de opinión puede originarse en una limitación importante en el alcance de la auditoría, a la sujeción de una parte o de toda la información contenida en los estados contables a hechos futuros, cuya concreción no pudiera evaluarse en forma razonable y cuya significación potencial no admita la emisión de un informe con salvedad indeterminada.

También existe la posibilidad de emitir una OPINION PARCIAL sobre algunos aspectos de la información contenida en los estados contables, cuando el auditor hubiera emitido un dictamen adverso sobre los estados contables en su conjunto, o se hubiera abstenido de opinar sobre ellos. La emisión de esta opinión parcial se justifica siempre que la misma se considere de utilidad para los interesados; cuando el alcance del trabajo del auditor, medido con respecto a la significación de los rubros parciales sobre los que se dictamina, fuera suficiente; y cuando estos fueran suficientemente importantes en conjunto. Esta opinión debe redactarse con claridad para evitar crear confusiones a los lectores del informe.

7. INFORMACION ESPECIAL REQUERIDA POR LEYES O DISPOSICIONES NACIONALES, PROVINCIALES, MUNICIPALES O DE LOS ORGANISMOS PUBLICOS DE CONTROL O DE LA PROFESION. Este párrafo no correspondería técnicamente de acuerdo a lo que es un informe de auditoría, pero como es común la emisión de disposiciones legales y reglamentarias que exigen la inclusión de determinada información en el informe, se expone en este apartado luego del dictamen. La disposición más común es la que se origina en el artículo 10 de la Ley 17250.
8. LUGAR DE EMISION. Es aquel en el cual el profesional firma el informe. Según el Memorando de Secretaría Técnica de la FACPCE N° A-34 establece que el lugar de emisión del informe del auditor se corresponderá con aquel en el cual físicamente el o los profesionales actuantes se encontraren al momento de proceder a su emisión, y el cual no necesariamente debe coincidir con el domicilio del comitente. Independientemente del lugar de emisión del informe profesional, las normas contables profesionales aplicables en la preparación de los estados contables para ser presentados a Organismos de Control y terceros en general, son las vigentes en la jurisdicción donde el ente emisor de los estados contables tenga fijado su domicilio legal.

9. FECHA DE EMISION. Se refiere al día, mes y año en que se concluyó el trabajo del auditor en la oficina del cliente. Esta fecha limita la responsabilidad del auditor en cuanto al conocimiento de hechos posteriores a la fecha de los estados contables que pudieran tener influencia significativa en las informaciones que ellos contienen.
10. FIRMA. El informe debe llevar la firma del contador público, con la aclaración del nombre y apellido completos, título profesional y número de inscripción en la matrícula del Consejo Profesional correspondiente. Si se trata de sociedades de profesionales inscriptas en los Consejos Profesionales, se debe colocar su denominación antes de la firma del contador público integrante que suscribe el informe respectivo, debiendo hacerse constar su carácter de socio.

Presentación

El auditor debe presentar su informe por separado o adjunto a los estados contables objeto de la auditoría. En ambos casos, las fojas de estos que contuvieran los estados básicos deben ser firmadas por el auditor y las restantes deben estar firmadas o inicialadas por éste.

LAS NORMAS DE AUDITORIA EN LA ARGENTINA

Las normas de auditoría determinan el marco de referencia que el profesional debe seguir para la realización de su labor de auditoría. El contenido de éstas es dictado por los organismos profesionales (F.A.C.P.C.E.) y aprobado para cada jurisdicción por los respectivos C.P.C.E. No obstante algunas leyes y disposiciones de organismos de control establecen normas adicionales en materia de informes de auditoría.

Normas de auditoría sancionadas por Organismos profesionales

Las normas de auditoría de estados contables están incluidas dentro de las normas de auditoría en general, y se encuentran contenidas en la R.T.Nº7 de la F.A.C.P.C.E.

Las normas de auditoría comprenden:

- a) La condición básica para el ejercicio de la auditoría, que es la independencia del auditor con relación al sistema objeto de la auditoría.
- b) Las normas para el desarrollo de la auditoría que incluyen los contenidos básicos referidos a las características propias de la ejecución de la labor, su documentación y las técnicas a emplear.
- c) Las normas referidas a la emisión de informes, que incluyen la forma y contenido de la expresión del auditor acerca del resultado de su trabajo.

Por la función de los estados contables, los intereses de sus usuarios deben prevalecer sobre los de sus emisores y examinadores, por lo que las normas de audito-

ría deben ser las mismas para cualquier ente emisor de estados contables, destacando siempre que la auditoría de cada ente es distinta y se circunscribe a sus condiciones particulares.

Para este trabajo de investigación, es de importancia la parte que se refiere a las normas sobre informe que abarcan lo siguiente:

- 1) Informe breve
- 2) Informe extenso
- 3) Informe de revisión limitada de estados contables de periodos intermedios
- 4) Informe sobre los controles
- 5) Certificaciones
- 6) Informes especiales

Regulaciones legales sancionadas por los Organismos de fiscalización

Enrique Fowler Newton, expresa que existen personas interesadas en la información contable de algunos entes que necesitan informes sobre los estados contables realizados en forma independiente, pero no poseen por sí solos el poder para exigirlos. Dichos interesados son:

- a) Los accionistas minoritarios de las sociedades anónimas cuyos títulos valores cotizan en bolsas.
- b) Las personas que aportan a entidades que administran fondos de pensiones y jubilaciones.
- c) Quienes depositan dinero en entidades financieras.
- d) Los asociados de mutualidades.
- e) Los miembros de asociaciones civiles.
- f) Los afiliados a sindicatos.
- g) Los accionistas minoritarios de las sociedades anónimas cuyos títulos valores cotizan en bolsas.
- h) Suscriptores de planes de ahorro y préstamos para fines determinados.
- i) Los aportantes a entes de obras sociales.
- j) Los inversores de cuotas partes de fondos comunes de inversión.
- k) Los socios de cooperativas.
- l) Todos los ciudadanos de un país, interesados en conocer de qué manera son utilizados los fondos recaudados por el Estado nacional, provincial y municipal.

Por el interés social que existe en estos usuarios, es que el estado debe:

- 1) ejercer la fiscalización pública de entes emisores de estados contables, a través de distintos organismos
- 2) dictar normas que requieran el examen de estados contables emitidos por los entes que fiscaliza

Los organismos de control correspondiente al Gobierno de la Nación son:

- 1) Banco Central de la República Argentina, que fiscaliza a las entidades financieras alcanzadas por la Ley de entidades financieras (bancos, compañías financieras,

sociedades de ahorro y préstamos para la vivienda y otros inmuebles y cajas de crédito).

- 2) El Instituto Nacional de Acción Cooperativa que fiscaliza a las sociedades cooperativas.
- 3) La Comisión Nacional de Valores, que es el organismo de control con jurisdicción sobre las sociedades que hacen oferta pública de sus títulos valores, y ciertas personas vinculadas con la oferta pública de valores como las bolsas de comercio, mercados de valores, agentes de bolsa, agentes extrabursátiles, sociedades gerentes de fondos comunes de inversión y cajas de valores.
- 4) La Inspección General de Justicia, que fiscaliza a las sociedades por acciones (excepto las controladas por la Comisión Nacional de Valores), las sucursales y representaciones de sociedades extranjeras, las asociaciones civiles y las fundaciones radicadas en la Capital Federal; y además controla a todos los entes que desarrollen actividades de capitalización, acumulación de fondos y de formación de capitales, de crédito recíproco y de ahorro para fines determinados.
- 5) La Dirección Nacional de Obras Sociales (hoy a cargo del Instituto Nacional de Obras Sociales), que controla a las obras sociales.
- 6) La Superintendencia de Seguro de la Nación, con jurisdicción sobre los entes que realicen operaciones de seguro o asimilables.
- 7) El Instituto Nacional de Acción Mutua, que es la autoridad de aplicación del régimen legal de las asociaciones mutuales.

En el ámbito provincial existen organismos semejantes a la Inspección General de Justicia, cuyas funciones son establecidas por la legislación local. Las entidades fiscalizadas son las que poseen domicilio legal en la provincia y pueden incluir sociedades por acciones, asociaciones civiles, fundaciones, cooperativas y mutualidades.

En la Provincia de Mendoza, los organismos de fiscalización son:

- a) La Dirección de Personas Jurídicas, que fiscaliza las sociedades por acciones, asociaciones civiles y fundaciones, y
- b) La Dirección de Acción Cooperativa, que fiscaliza a las cooperativas.

CAPITULO II: REVISIONES LIMITADAS DE ESTADOS CONTABLES DE PERIODOS INTERMEDIOS

Determinados organismos de control establecen entre sus disposiciones, el requerimiento de que las sociedades emitan estados contables interinos acompañados por un informe del auditor. El informe del auditor resulta en estos casos de la aplicación de procedimientos de auditoría limitados.

En Argentina algunos de los organismos de control que requieren la presentación de estados contables interinos (generalmente trimestrales), son:

- ✓ La Comisión Nacional de Valores, para las sociedades que hacen oferta pública de sus acciones,
- ✓ El Banco Central de la República Argentina, para las entidades financieras comprendidas en la Ley 21.526,
- ✓ La Superintendencia de Seguros de la Nación, para las compañías aseguradoras.

Concepto de revisión limitada

Según Fowler Newton, la revisión limitada podría ser definida por vía residual, como cualquier examen de estados contables de alcance menor a una auditoría, pero abarcaría la certificación literal (que sería una revisión limitada de alcance ínfimo) por lo cual se debería expresar que la revisión limitada no sea una mera certificación literal.

Una definición más acorde sería decir que la revisión limitada consiste usualmente en la aplicación de procedimientos de auditoría limitados. De la aplicación de estos procedimientos pueden detectarse situaciones significativas que afectan la información contable, pero no se proporciona seguridad de que se detectarán todas las que surgirían de una auditoría completa. Por este motivo el alcance de la evidencia de auditoría a obtener en un trabajo de revisión limitada es inferior al necesario para emitir una opinión sobre razonabilidad de los estados contables, y así lo establece la R.T.Nº7 en donde trata el tema de revisiones limitadas de estados contables de periodos intermedios.

Según la R.T.Nº7, las revisiones limitadas sólo pueden efectuarse sobre estados contables intermedios, ya que para los periodos anuales, corresponderá emitir un informe de auditoría.

Utilidad de la revisión limitada

“La utilidad de la revisión limitada reside principalmente, en asegurarle al usuario que el proceso administrativo contable del ente, produce información contable sobre las transacciones siguiendo criterios, métodos y técnicas para periodos intermedios similares a los utilizados para confeccionar los estados contables anuales. De esta

manera resultan útiles para el usuario, aún cuando los mismos no hayan sido sometidos a todos los procedimientos de auditoría que comprende la revisión integral².

La credibilidad que se brinda a un juego de estados contables a través de una revisión limitada, depende de la extensión de los procedimientos, el tipo de opinión que se emita a través del informe de revisión limitada. Generalmente tiene un alcance inferior a la que proporciona una auditoría.

Normas Profesionales

1) R.T.Nº7

A) Referidas al desarrollo de las tareas a realizar en una revisión limitada de estados contables de períodos intermedios

La R.T.Nº7 expresa que:

3. Para obtener los elementos de juicio válidos y suficientes que respalden el informe relativo a la revisión de los estados contables de los períodos intermedios, de alcance inferior al necesario para emitir una opinión sobre la razonabilidad de la información que contienen dichos estados del ente, el auditor debe desarrollar su tarea de acuerdo con los siguientes pasos:

3.1. Obtener un conocimiento apropiado de la estructura de la organización, sus operaciones y sistemas, las normas legales que le son aplicables, las condiciones económicas propias y las del ramo de sus actividades.

La comprensión del negocio del ente es fundamental para verificar si la información de los estados contables refleja la situación patrimonial y financiera y los resultados de las operaciones. Este conocimiento comprende analizar cómo obtiene la empresa sus principales ingresos, cuáles son los principales componentes del costo de los bienes o servicios que se comercializan, cuáles son los gastos fijos que implican el mantenimiento de la organización, cuáles son las principales fuentes de financiación, cómo es el mercado en el cual se comercializan los bienes o servicios, con qué sistemas de información opera el ente, cómo se reflejan en la información contable las transacciones, etc. Todas estas variables de la empresa permiten reducir los riesgos de auditoría y elaborar los procedimientos de auditoría adecuados al ente.

3.2. Identificar el objeto de examen (los estados contables, las afirmaciones que los constituyen –existencia, pertenencia al ente, integridad, valuación y exposición – o lo que debieran contener).

² COMISION DE ESTUDIOS DE AUDITORIA DE C.P.C.E. CAPITAL FEDERAL. "Informe Nº26: Informes y Certificaciones". Página 37.

Los estados contables incluyen afirmaciones explícitas e implícitas referidas al activo, pasivo, transacciones y hechos económicos. Estas afirmaciones estarán relacionadas con:

- a) la veracidad de las transacciones individuales y de los saldos.
- b) La integridad de las transacciones individuales y la consecuente razonabilidad de los saldos,
- c) La adecuada valuación y exposición apropiada de los estados contables de las transacciones individuales y de los saldos.

3.3. Evaluar la significación de lo que se debe examinar, teniendo en cuenta su naturaleza y la importancia de los posibles errores o irregularidades y el riesgo involucrado.

Se deben considerar que en los estados contables de períodos intermedios pueden existir errores o irregularidades significativos que no fueron detectados por los sistemas de control del ente auditado. El análisis, evaluación y consideración de los riesgos significativos, constituye una de las áreas donde el auditor debe enfatizar su revisión.

3.4. Planificar en forma adecuada el trabajo de auditoría, teniendo en cuenta la finalidad del examen, el informe a emitir, las características del ente cuyos estados contables serán objeto de auditoría y las circunstancias particulares del caso.

La planificación debe incluir la selección de los procedimientos a aplicar, su alcance, su distribución en el tiempo y la determinación de si han de ser realizados por el auditor o por sus colaboradores. Preferentemente, la planificación se debe formalizar por escrito y, dependiendo de la importancia del ente, comprender programas de trabajo detallados.

El objetivo de la etapa de planificación consiste en determinar qué procedimientos de auditoría corresponderá realizar y cómo y cuándo se ejecutarán. La planificación es una etapa del proceso de auditoría muy importante en todo tipo de trabajo, cualquiera sea el tamaño del ente a auditar.

La planificación puede dividirse a su vez en dos etapas:

- 1) La planificación estratégica, que es donde el auditor definirá la estrategia global a seguir y reúne el conocimiento acumulado del ente,
- 2) La planificación detallada, donde se discriminan para cada uno de los componente los distintos procedimientos a aplicar, y se elabora el programa detallado.

Además la R.T. Nº 7 enumera una serie de procedimientos que se podrían aplicar para efectuar la revisión limitada. La extensión de los procedimientos depende de las características del ente al que correspondan los estados contables objeto de la auditoría, de la realización de auditorías de estados contables anuales anteriores por parte del auditor, el conocimiento de las debilidades de las funciones de control de los

sistemas del ente y de las prácticas contables, y del conocimiento de los cambios importantes ocurridos en la naturaleza o en el volumen de las operaciones del ente.

B) Referidos a las normas sobre informe

En principio, el auditor debe respetar las normas para informe breve que establece la R.T.Nº7, en cuanto fueran aplicables a los informes de revisión limitada de estados contables de períodos intermedios.

Según Slosse y otros autores, la inclusión de un informe de auditor sobre una revisión limitada, brinda "conformidad limitada" aumentando la confiabilidad de los estados contables interinos.

El auditor otorga al usuario una conclusión que se basa en la ejecución de procedimientos de auditoría limitados.

El contenido del Informe sobre revisión limitada de estados contables de períodos intermedios sería el siguiente:

Título. Para permitir al usuario distinguir que el informe surge de una revisión limitada, el título debería ser "Informe de revisión limitada".

Destinatario. El informe debe ser dirigido a quien contrató los servicios del auditor, o a quien el contratante indicara.

Identificación de los estados contables auditados. El informe debe identificar con precisión y claridad lo siguiente:

- Cada uno de los estados contables a los que se refiere el informe
- La denominación completa del ente a que pertenece
- Las fechas o períodos a que se refieren

En el caso de Informe de revisiones limitadas de estados contables de períodos intermedios, el estado de situación patrimonial examinado se refiere a una fecha dada (fecha final del período a que se realizaron los estados contables), el estado de resultados, estado de evolución del patrimonio neto y el estado de variaciones del capital corriente se refieren a un período intermedio comprendido entre dos fechas. Si se presentara información comparativa, la R.T.Nº 8 establece que en el caso de estados contables correspondientes a períodos intermedios, la comparación se realiza con las cifras correspondientes al período equivalente del ejercicio inmediatamente precedente.

También debería incluirse en este párrafo la información adicional revisada de acuerdo a lo solicitado por los organismos de control.

Alcance del trabajo. Este párrafo es muy importante para limitar la responsabilidad del auditor, y se relaciona con las normas aplicadas en la revisión de los estados contables. En el caso de informe sobre revisiones limitadas la R.T.Nº7 expresamente establece que se debe dejar constancia de la limitación al alcance de su trabajo, por lo cual se debe aclarar al lector que la revisión realizada no tiene el alcance de una auditoría.

Aclaraciones previas. Acá se deben incluir aquellos conceptos explicativos que merecen ser conocidos por los lectores de los estados contables por su efecto sobre los mismos, y que no están expuestos en otra parte de dichos estados, para una mejor interpretación de la información.

Conclusión del trabajo. Este párrafo principal, debe indicar de acuerdo a lo que determina la R.T.Nº7 que no se emite una opinión de los estados contables en su conjunto, en razón de la limitación expuesta en el párrafo de alcance. Se debe indicar si el auditor no tiene observaciones que formular o de existir algunas señalar sus efectos en los estados contables. Esto último es para ayudar a los lectores del informe a extraer sus conclusiones. La afirmación que se presenta en el informe debe ser clara y no dar lugar a posibles malinterpretaciones.

Interpretaciones especiales requeridas por disposiciones. En este acápite se incluyen ciertas formalidades adicionales establecidas por disposiciones legales, o reglamentarias. En el caso del Informe de revisión limitada de estados contables de períodos intermedios, existen disposiciones vigentes emanadas de los organismos de control que exigen algunos requisitos adicionales a los determinados por las normas profesionales.

Lugar y fecha. El lugar es aquel donde el auditor firma su informe, y la fecha es aquella en la cual concluye la revisión limitada en la oficina del cliente (día, mes y año).

Firma. El informe debe llevar la firma del contador público con la aclaración de su nombre y apellido completos, título profesional y número de inscripción en la matrícula de los Consejos Profesionales correspondientes.

2) Normas Internacionales

La Federación Internacional de Contadores emitió a través de su Comité Internacional de Normas Contables, el IAS Nº34 que se refiere a Normas sobre estados contables intermedios, y define los requerimientos mínimos que deben contener los estados contables intermedios aunque no especifica cuales son las empresas que deben emitir estados contables intermedios ni la frecuencia con la cual deben prepararse dichos estados. La norma aconseja a empresas públicas a emitir por lo menos estados contables semestrales dentro de los 60 días posteriores a la fecha de cierre del período.

El contenido mínimo de dichos estados es el siguiente:

- Estado patrimonial condensado (a la fecha del período y estados comparativos a la fecha de cierre del último ejercicio completo)
- Estado de resultados condensado, (acumulado a la fecha de cierre del período, comparativo con el mismo período del ejercicio inmediato anterior)
- Estado de Origen y Aplicación de Fondos Condensado (acumulado a la fecha de cierre del período y comparativo con el mismo período del ejercicio inmediato anterior).
- Estado de Evolución del Patrimonio Neto Condensado (a la fecha de cierre del período y comparativo con el mismo período del ejercicio inmediato anterior).
- Notas a los estados contables resumidas.

Debe entenderse como estados contables condensados a aquellos que presenten los mismos encabezados y subtotales que los estados contables anuales pero incluyan notas resumidas.

Las normas contables a aplicar deben ser las mismas aplicadas en el último ejercicio anual. De existir inusuales hechos o circunstancias, las mismas deben incluirse en las notas a los estados contables.

Normas legales de la Provincia de Mendoza referidas a informes de revisiones limitadas de estados contables correspondientes a periodos intermedios

Dirección de Acción Cooperativa

El artículo 113 de la Resolución N° 110/82 de la Dirección de Acción Cooperativa, establece que el informe de auditoría trimestral, deberá consignar los siguientes datos:

- a) Denominación, domicilio, número de matrícula del I.N.A.C., y número de registro de la Dirección de Acción Cooperativa de la Provincia de Mendoza,
- b) Periodo auditado,
- c) Descripción de la tarea de auditoría desarrollada en el periodo, con indicación concreta y circunstanciada de los resultados obtenidos,
- d) Opinión del auditor sobre la confiabilidad de los saldos del mayor general y eventuales objeciones sobre cada uno de los rubros; y
- e) Firma aclarada del auditor externo y número de la matrícula profesional correspondiente.

El artículo 115 expresa que los informes trimestrales se asentarán en el libro de Informes de Auditoría dentro de los 45 días corridos, a partir del vencimiento del trimestre auditado.

Bolsa de Comercio de Mendoza

El Reglamento para la autorización, suspensión, retiro y cancelación de la cotización de títulos valores, establece en su artículo 67, que los estados contables trimestrales se deben acompañar entre otras cosas, con un informe de contador público resultante de la revisión limitada de los estados contables y la información adicional, que deben ser emitidos por un profesional designado por la asamblea de accionistas, pudiendo ser uno de los integrantes de la comisión fiscalizadora, o en el caso previsto por el artículo 283° de la Ley N°19550 de Sociedades Comerciales, puede ser el auditor contratado por el consejo de vigilancia.

El artículo 76 expresa que los informes de revisión limitada deben:

- 1) Abarcar los estados contables incluidos en el artículo 66 (estado de situación patrimonial, estado de resultados, estado de evolución del patrimonio neto, estado de origen y aplicación de fondos, e información complementaria de los anteriores), la

- información adicional a las notas de los estados contables, y el informe de la comisión fiscalizadora o el del consejo de vigilancia, según corresponda.
- 2) Cumplir con las normas sobre informes de revisión limitada de estados contables e información adicional establecidos por el organismo de control oficial y profesional competente.
 - 3) Incluir manifestaciones del contador público acerca de si los estados contables examinados:
 - a) fueron preparados respetando las normas de la Ley N°19550 y las emitidas por la Comisión Nacional de Valores,
 - b) están asentados en el libro inventarios y balances,
 - c) surgen de registros contables que en sus aspectos formales han sido llevados de conformidad con las normas legales vigentes.

Dirección de Personas Jurídicas

La Dirección de Personas Jurídicas de la Provincia de Mendoza, no posee normativa propia referida a los requisitos que deben cumplir los informes de auditoría de los estados contables de periodos intermedios, sino que aplica por los usos y costumbres la normativa de la Resolución N° 6/80 de la Inspección General de Justicia de la Capital Federal.

Resumen sobre el estudio Comparativo entre Contenido de un Informe breve y el Informe de Revisión limitada de estados contables de periodos intermedios

A continuación se expone un cuadro comparativo de las diferencias existentes entre un Informe Breve y un Informe de Revisión limitada.

| REQUISITOS | INFORME BREVE | INFORME REV.LTDA. |
|---|--|---|
| Título | Informe del auditor | Informe de Revisión limitada |
| Destinatario | Persona que contrató los servicios del auditor, o receptor del informe. | Idem Informe Breve |
| Identificación de estados auditados | Identificar cada uno de los estados contables, fecha, y denominación del ente. | Identificar los estados contables de periodos intermedios, y demás documentación revisada. |
| Alcance | Examen de acuerdo a normas de auditoría vigentes. | Limitación al alcance, respecto de los procedimientos aplicados. |
| Aclaraciones Previas | Información para interpretar mejor la información. Notas. | Idem. Se puede hacer mención a normas impuestas por organismos de control. |
| Conclusión | La opinión puede ser favorable, desfavorable o abstención de opinión. | No existe opinión sobre los estados contables en su conjunto. |
| Información especial requerida por leyes, o disposiciones de organismos de control | En este apartado se informan todos los requerimientos dispuestos por leyes, decretos o resoluciones. | Para este tipo de informe, existen varias normas de organismos por las cuales se debe incluir mayor información adicional que para el |

| | | |
|----------------------|---|---------------------|
| | | informe breve. |
| Lugar y fecha | El lugar es donde auditor firma su informe. La fecha de emisión es aquella en que concluye trabajo de auditoría en el ente. | Idem Informe breve. |
| Firma | El informe debe llevar la firma del auditor, nombre y apellido, matrícula y título. | Idem Informe breve. |

Modelos de informe sobre Informes sobre revisiones limitadas de estados contables de periodos intermedios

Pueden consultarse distintos modelos de informes sobre revisiones limitadas en:

- En el anexo IV del Memorando de Secretaría Técnica N°A-27 de la FACPCE.
- En el Informe N°26 sobre "Informes y Certificaciones" de la Comisión de estudios de Auditoría del C.P.C.E. de Capital Federal.
- En distintos autores que desarrollan temas de auditoría, como Slosse, Fowler Newton, etc.

CAPITULO III: INFORMES DEL CONTADOR REFERIDOS A LAS MANIFESTACIONES DE BIENES Y CERTIFICACIONES DE INGRESOS

Consideraciones generales

El análisis del presente capítulo se centralizará en las Certificaciones e Informes especiales.

Según el Informe N° 9 del área de auditoría del CECYT, sobre Certificaciones e Informes especiales del auditor, existen distintos tipos de requerimientos:

- 1) Requerimientos que pueden dar lugar a la emisión de una certificación, por cuanto se trata de la constatación de situaciones de hecho o comprobaciones especiales.
- 2) Requerimientos que pueden dar lugar a la emisión de un informe por cuanto el profesional se encuentra en condiciones de emitir una opinión.
- 3) Requerimientos que pueden dar lugar a certificaciones o informes especiales según determinadas circunstancias, como en aquellos casos en que el comitente solicita una certificación de sus ingresos, de sus bienes o de la valuación de aportes en especie a sociedades".³

³ INFORME N°9 CECYT. Área de Auditoría. "Certificaciones e Informes especiales del auditor". Pág.9

Algunas entidades exigen a las personas físicas, un detalle de sus patrimonio o de sus ingresos certificados por contador público, a los efectos de otorgar distintos créditos. En estos casos el profesional podría:

- a) aplicar procedimientos para determinar si los detalles de ingresos, activos y pasivos examinados surgen de documentación respaldatoria, y si la valuación de los activos y pasivos concuerda con la información de las notas bajo su examen,
- b) no puede satisfacerse de que existan otros activos y pasivos u otros ingresos además de los declarados por el comitente.

En la Argentina algunos de los entes que requieren la emisión de certificaciones o informes especiales, demuestran confianza en el trabajo desarrollado por los contadores públicos, por lo cual se debe tomar el máximo cuidado profesional en la ejecución del trabajo y en la preparación de dichos informes.

Cabe aclarar que en general las entidades financieras, y otros organismos de control, o instituciones, no conocen las diferencias que existen entre las tareas desarrolladas por el profesional al realizar una certificación o un informe especial, por lo cual es importante distinguir las conclusiones que se pueden extraer de una opinión, juicio o dictamen profesional, de las restricciones que implica la mera comprobación de hechos o circunstancias determinadas.

Características de las Certificaciones

Para emitir una certificación, el auditor debe obtener elementos de juicio válidos y suficientes que respalden las aseveraciones que incluya la misma. Esta certificación se aplica a ciertas situaciones o comprobaciones especiales a través de la constatación con los registros contables y otra documentación de respaldo, y sin que las manifestaciones del contador público, representen la emisión de un juicio técnico acerca de los que se certifica.

La responsabilidad profesional se limita a que la información concuerde con las registraciones contables y/o documentación respaldatoria.

PROFESIONALES QUE EMITEN UNA CERTIFICACION

Las certificaciones contables comprenden tareas donde para su realización se requieren conocimientos propios del profesional en ciencias económicas.

De acuerdo a las disposiciones legales y profesionales, las certificaciones contables o de constataciones sobre hechos de índole económica o administrativa corresponden al ámbito de actuación del contador público, porque requieren de conocimientos propios de su especialidad.

Además, por las materias de que se trata y por los conocimientos requeridos, no existe otro profesional que pueda suplantarle con ventaja.

CONTENIDO DE LA CERTIFICACION

De acuerdo a la R.T.Nº7 , la certificación debería contener:

- a) Título, que debería ser Certificación con el aditamento que corresponda.
- b) Destinatario
- c) Detalle de lo que se certifica
- d) Alcance de la tarea realizada
- e) Aseveración o manifestación del contador público
- f) Lugar y fecha de emisión
- g) Firma del contador público

ETAPAS PARA EMITIR UNA CERTIFICACION

Los pasos para emitir una certificación pueden ser:

- 1) Identificación de las afirmaciones que se pretenden certificar
- 2) Reunión de elementos de juicio válidos y suficientes que permitan la emisión de la certificación, a través de la aplicación de los procedimientos de auditoría que sean adecuados de acuerdo a las circunstancias. Entre los procedimientos aplicables podemos mencionar los siguientes:
 - a) Inspecciones oculares
 - b) Obtención de confirmaciones directas de terceros
 - c) Cotejo de información con los registros contables
 - d) Examen de documentación respaldatoria
 - e) Realizar comprobaciones matemáticas
 - f) Revisión de la correlación entre registros y entre estos y la correspondiente documentación respaldatoria.

Para el caso de las certificaciones, se debe tener en cuenta que de acuerdo a la certeza que se requiere, la seguridad se deberá lograr a través del conocimiento de todas las operaciones, partidas, registraciones, documentación y otros elementos.

- 3) Evaluar la validez y suficiencia de los elementos de juicio obtenidos.
- 4) Emisión de la certificación.

PAPELES DE TRABAJO

De acuerdo a lo establecido por la R.T.Nº7, los papeles de trabajo deben contener también en las certificaciones, la descripción de la tarea realizada, los datos y antecedentes recogidos durante el desarrollo de la tarea, y las conclusiones a las que se arribó.

Además los papeles de trabajo deben ser conservados por el auditor por el plazo que fijen las normas legales o por seis años, el que fuera mayor.

Las certificaciones no deberían emitirse en los formularios que proveen los comitentes, debido a que los formularios estándar suelen reducir la tarea profesional, y

limitarse solamente a requerir la firma del contador. Además en los formularios no siempre se puede exponer la tarea realizada y el alcance de la misma, y por el uso de los mismos no se jerarquiza el trabajo profesional.

Características de los informes especiales

Para respaldar el informe relativo a las investigaciones especiales o informes especiales, el contador público debe desarrollar su tarea con el fin de obtener elementos de juicio válidos y suficientes, siguiendo los pasos que la R.T.Nº7 detalla en su apartado III.B.2, en la medida que fueran aplicables, y tomando en consideración las finalidades particulares que se están investigando.

Cada profesional efectuará todas las tareas que considera necesarias para avalar su dictamen, ya que el profesional emite una opinión o juicio técnico. El alcance de la revisión es de acuerdo a las normas de auditoría vigentes, en la medida que las mismas sean aplicables.

El contador examina la información, y expone si la misma cumple razonablemente con los objetivos de existencia, pertenencia e integridad, en sus aspectos significativos, y en función de las finalidades específicas para las cuales se exigen estos informes.

Jorge Voss y Otros exponen que la valuación y exposición de la información revisada, puede no coincidir con normas contables profesionales, y entonces se debe aclarar en el informe el criterio seguido, si fuera necesario.⁴

Manifestaciones de bienes

El Informe Nº9 del área de auditoría del CECYT, sobre Certificaciones e Informes especiales del auditor, expresa entre las situaciones que pueden ser certificadas, las manifestaciones de bienes, entendiéndose como tales a las manifestaciones de bienes y deudas.

Aunque las manifestaciones de bienes y deudas no surjan de un sistema de información contable llevado regularmente, igual pueden existir registros que brinden datos sobre el patrimonio.

Se pueden presentar distintas situaciones, a saber:

- 1) Que la persona que contrata al profesional sólo necesite que éste emita una certificación sobre determinados bienes y deudas que él declara, y entonces el contador debería realizar las tareas correspondientes a una CERTIFICACION. En esta situación se podría certificar que los activos y pasivos existen, son de propiedad y

⁴ VOSS, Jorge y OTROS. VIII Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. 1992.

- están valuados de acuerdo a los criterios expuestos en notas, según surge de determinada documentación que se ha examinado.
- 2) Que la persona que contrata al profesional, solicite dar a la declaración de bienes y deudas el carácter de única que puede formular el comitente, y por lo tanto estaríamos ante un estado de situación patrimonial, a pesar de que se le denomine Manifestación de bienes. En este caso el profesional debería emitir un INFORME ESPECIAL, ya que es probable que los terceros pretendan conocer el patrimonio de un individuo y su solvencia. Este enfoque generalmente no es posible aplicar, a pesar de que el auditor pueda obtener elementos de juicio válidos y suficientes que le permitan emitir una opinión sobre la manifestación de bienes y deudas, porque la opinión no es sobre la manifestación de bienes y deudas en su conjunto, ya que no cumple con el objetivo de verificar la "integridad" de los activos y pasivos expuestos. Se trataría de una opinión parcial sobre otros aspectos de la información que se hace conocer mediante la manifestación de bienes.

Si se espera que el profesional certifique que "esa" es la manifestación de bienes y deudas de una determinada persona, se estaría solicitando que certifique con respecto a los **ACTIVOS** que los bienes y derechos declarados, así como los costos imputables contra ingresos futuros, a) existen, b) son de su propiedad, c) no existen otros activos no declarados, y d) que están bien valuados y expuestos; y con respecto a los **PASIVOS**, que las obligaciones hacia terceros declaradas, a) existen, b) el sujeto pasivo es el declarante, c) no existen otros pasivos no declarados, y d) están correctamente valuados y expuestos. Esta certificación, excedería el ámbito de las comprobaciones especiales y situaciones de hecho, y sería un trabajo de auditoría referido al estado de situación patrimonial. Por esto, si el objetivo del trabajo es dar por cierta una manifestación de bienes y deudas como la única que puede preparar un individuo o explotación y porque reúne los requisitos indicados más arriba para activos y pasivos, debe decirse que no es posible certificarla. En este caso se podría emitir un informe especial, y en algunos casos un informe del auditor.

Certificaciones de Ingresos

Cuando el comitente solicita una certificación de sus ingresos para presentar ante distintas instituciones, el contador debería requerir que el mismo le dirija una nota solicitándole que certifique que los ingresos indicados en dicha nota son reales. En este caso el profesional estaría en condiciones de emitir una certificación sobre la realidad de la información declarada por el comitente, en base a la disponibilidad de documentación respaldatoria válida y suficiente.

El profesional puede constatar la existencia de determinados ingresos a través de la documentación respaldatoria, pero no puede afirmar que no existan otros ingresos además de los declarados por el comitente. Sólo puede corroborar el acaecimiento real de los ingresos del período, pero no puede opinar sobre la inexistencia de otros ingresos.

En esta certificación se asegura, que tal como se expone la información, la misma concuerda con los elementos tenidos en cuenta, sin emitir una opinión o juicio alguno.

CAPITULO IV: NORMAS PROFESIONALES DE LA PROVINCIA DE MENDOZA REFERIDAS A LA MANIFESTACION DE BIENES Y A LA CERTIFICACION DE INGRESOS

MANIFESTACIONES DE BIENES

Antecedentes

Las resoluciones Nº 794/86 y 824/87 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Mendoza, establecían los requisitos que debían contener las Manifestaciones de Bienes. La resolución Nº 794/86 determinaba los requisitos mínimos que debían contener las Manifestaciones de bienes, y la resolución Nº 824/87, los adecuó a las necesidades de información requeridas por instituciones bancarias en sus formularios, por las contradicciones que producía la puesta en práctica de la resolución Nº794/86.

El contenido mínimo de las manifestaciones de bienes que requerían las instituciones antes mencionadas, era prácticamente igual al vigente en la actualidad.

Con la sanción de la resolución Nº875/88 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza por la que se adopta las resoluciones técnicas Nº8 y 9 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas y se deroga la R.T.Nº1, y considerando que la resolución Nº794/86 modificada por la resolución Nº824/87 dispone que la confección de las manifestaciones de bienes o estados patrimoniales debe ajustarse a los lineamientos de la R.T.Nº1 de la F.A.C.P.C.E., el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza, resuelve dictar la **RESOLUCION Nº 876/88** por la cual se derogan las resoluciones 794/86 y 824/87.

La resolución Nº876/88 unifica los aspectos relativos a la exposición de la información contable, ajustando el contenido de las manifestaciones de bienes a las normas técnicas aprobadas por la resolución Nº876/88.

La resolución Nº876/88 sufre modificaciones con la sanción de la **RESOLUCION Nº 1064/93** ya que ésta modifica el artículo 2, apartado C.3 de la anterior resolución referido a los criterios de valuación. Esta modificación se efectúa debido a que la Resolución Nº876/88 establecía como criterios de valuación a aplicar para la confección de las Manifestaciones de Bienes, los que surgían de la Resolución Técnica Nº6 de la F.A.C.P.C.E., adoptada por el C.P.C.E. de Mza por resolución Nº630/84 del mis-

mo Consejo, y con la adopción de la R.T.Nº10 de la F.A.C.P.C.E. mediante resolución Nº1030/92 del C.P.C.E. de Mza., se deroga el Anexo A de la R.T.Nº6 que establecía los criterios de valuación que se debían aplicar para la confección de estados contables. En consecuencia, se hizo necesario modificar los aspectos relativos a la valuación aplicables en la confección de las manifestaciones de bienes, por medio de la resolución Nº1064/93.

Es importante destacar que el C.P.C.E. de Mza propuso un modelo inicial de informe profesional que surgía de la Resolución Nº876/88, el cual luego fue modificado por el actual modelo sugerido por éste. El modelo inicial titulaba al informe del auditor, "Informe del Contador", en lugar de "Certificación Profesional", como el actual. La diferencia fundamental de estos dos modelos se encontraba en el párrafo correspondiente a la opinión, ya que en el modelo inicial se opinaba sobre la "razonabilidad de la situación patrimonial, reflejada en la manifestación de bienes", en cambio en el modelo actual se expresa que la manifestación de bienes concuerda con la situación del comitente.

Comparando estos dos modelos puede deducirse que la intención del C.P.C.E. de Mza en un principio era la de proponer a los profesionales la emisión de un Informe Especial sobre las manifestaciones de bienes, considerando a éstas un estado de situación patrimonial a una fecha determinada, y donde el profesional sí podría emitir un juicio técnico acerca de ésta, opinando sobre la razonabilidad del estado de situación patrimonial.

El C.P.C.E. de la provincia de Córdoba adoptó para su jurisdicción, por Resolución Nº19/86, un modelo de Informe de Revisión limitada sobre las manifestaciones de bienes, en donde se menciona que no se está en condiciones de opinar sobre la razonabilidad de la información contenida en la manifestación de bienes, especialmente en lo referido a si se han incluido todos los activos y pasivos correspondientes. Sólo se podría manifestar en base a la revisión limitada realizada, una opinión sobre la existencia, propiedad y valuación de los activos y pasivos informados.

Requisitos de las manifestaciones de bienes

La resolución Nº876/88 modificada por la resolución Nº1064/93 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza, constituye la normativa vigente que contiene los requisitos de las Manifestaciones de Bienes. Estos requisitos son:

- a) Títulos
- b) Titular
 - 1- Nombre y apellido de la persona física y/o denominación de la persona de existencia ideal sobre la que se informa.
 - 2- Domicilio
 - 3- Documento de identidad: tipo de documento, número y ente emisor. Si se trata de un profesional, consignar título habilitante y número de matrícula y/o regis-

tro. Si se trata de una persona de existencia ideal consignar si se encuentra o no inscripta como tal y en su caso, dichos datos.

- 4- Actividad desarrollada
- c) Forma y alcance del trabajo:
 - 1- Fecha a la cual se realiza el estado patrimonial y período que comprende el estado de resultados.
 - 2- Confección bajo los lineamientos de las Resoluciones Técnicas N°8 y 9 de la F.A.C.P.C.E. (Resolución 875/88 del C.P.C.E. de Mendoza).
 - 3- Criterios de valuación en base a los lineamientos de la resolución N°1030/92 del Consejo de Mendoza.
 - 4- Datos de inscripción de los bienes registrables, titularidad, gravámenes y/o limitaciones al dominio.
- d) Contenido del informe profesional:
 - 1- Clase de documentación analizada
 - 2- Registros cotejados
 - 3- Criterios de valuación utilizados
 - 4- Tareas realizadas con referencia a los bienes registrables
 - 5- Cumplimiento artículo 10 Ley 17.250
 - 6- Otros procedimientos aplicados
- e) La certificación del profesional debe emitirse por separado y de ser factible con membrete del profesional
- f) Lugar y fecha de emisión
- g) Firma autógrafa y sello del profesional
- h) Intervención del Consejo Profesional

Observaciones referidas al modelo de Informe profesional de Manifestaciones de Bienes que propone el Consejo Profesional de Ciencias Económicas

En función de los requisitos para informes establecidos por la R.T.N°7 de la F.A.C.P.C.E, adoptada por el C.P.C.E. de Mza. mediante Resolución N°812/87, surgen algunas observaciones que formular al modelo que propone este Consejo. En Anexo I de este trabajo se expone el Modelo de Manifestación de Bienes y de Certificación Profesional que propone el C.P.C.E. de Mza.

Las observaciones son las siguientes:

- 1) El título de la certificación debería contener el aditamento que haga referencia a la información que se certifica. Para este tipo de certificaciones el título sería "Certificación de Manifestación de Bienes", y no el de Certificación Profesional como menciona el modelo del C.P.C.E. de Mza.
- 2) Se debería expresar el destinatario de la Certificación, que es la persona que contrató los servicios del contador público, o a quien éste indicara. La resolución N° 876/88 sólo menciona al titular de la Manifestación de Bienes, pero en el modelo sólo se expone como primer párrafo el titular al cual pertenece la información que se certifica, conjuntamente con el detalle de lo que se está certificando.
- 3) La Resolución N°876/88 establece en su artículo 2° los requisitos que deben contener las manifestaciones de bienes o estados patrimoniales, que sean suscriptos

por matriculados del Consejo y que impliquen la realización de una tarea profesional y la "emisión del juicio técnico consecuente", siendo que de acuerdo a la R.T.Nº7 en las certificaciones el contador público realiza manifestaciones que no constituyen emisión de juicio técnico acerca de lo que se está certificando.

- 4) En el párrafo de aseveración que efectúa el contador público, no se explicita que se certifican sólo las partidas que componen el detalle de bienes y deudas que fue realizado por el comitente a una fecha determinada, y que se adjunta y firma por el contador a efectos de su identificación, y que las mismas concuerdan con los elementos de juicio detallados en el párrafo de alcance. Esta mención debería realizarla el profesional para limitar su responsabilidad.
- 5) Conjuntamente con la Manifestación de Bienes, debería incluirse la nota del comitente dirigida al profesional, solicitando que se certifique el detalle de bienes y deudas a una fecha determinar, quedando reflejado que este detalle a certificar ha sido suministrado por el comitente.

CERTIFICACIONES DE INGRESOS

Antecedentes

La Resolución Nº795/86 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza, establecía que las certificaciones de ingreso que implicaran la emisión de un juicio técnico, cualquiera fuera su finalidad o destinatario, suscripta por los matriculados en el Consejo, debían contener una serie de requisitos mínimos entre los cuales se mencionaba el título, el titular, la documentación de identidad del emisor, los ingresos, el alcance del trabajo, lugar y fecha de emisión y firma autógrafa y sello profesional.

Esta Resolución fue derogada por el artículo 4º de la **Resolución Nº1057/93**, la cual constituye en la actualidad la normativa vigente referida a la certificación de ingresos. En ésta última se elimina la conceptualización que se realizaba de las certificaciones de ingresos como informes con emisión de juicio técnico.

Requisitos de las Certificaciones de ingresos

El artículo 1º de la Resolución Nº1057/93, expresa que las certificaciones de ingreso, cualquiera sea su finalidad o destinatario, deberán contener los siguientes requisitos:

- a) Una Manifestación del titular cuyos ingresos se certifican, la cual deberá incluir:
 - a1) Datos personales: apellido y nombre, tipo y número de documento de identidad, domicilio real y comercial o profesional, número de matrícula profesional, si correspondiere.
 - a2) La cantidad en letras y números de los ingresos expresados en moneda de curso legal, el período al cual corresponden y la especificación de si son brutos o netos.
 - a3) La actividad de la cual provienen, en caso de que se desarrollen varias actividades, informar los importes correspondientes a cada una de ellas.

- a4) El detalle de la documentación respaldatoria de la que resultan dichos ingresos.
 - a5) El lugar y fecha de emisión y la firma autógrafa del titular con su correspondiente aclaración.
- c) El informe efectuado por el profesional donde se certifican los valores expuestos y se detalla el alcance del trabajo efectuado; con la mención del lugar y fecha de emisión, y la correspondiente firma autógrafa y sello del profesional.**

Como anexo a esta resolución se adjunta un modelo sugerido por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza, de la manifestación de ingresos que debería realizar el titular de los ingresos, y la certificación profesional que efectuaría el contador certificante. Este modelo se adjunta en Anexo II, del presente trabajo.

Observaciones referidas al modelo de Certificación profesional que se incluye en el Anexo de la Resolución N° 1057/93 sobre certificaciones de ingresos

Las observaciones sobre el Informe de certificaciones de ingreso, en función de lo establecido en la R.T.N°7 de la F.A.C.P.C.E. son las siguientes:

- 1) El título de la Certificación debería contener el aditamento que haga referencia a la información que se certifica. En este caso el título debería ser "Certificación de Ingresos", y no el de "Certificación Profesional".
- 2) Tendría que existir el destinatario de la Certificación, que es la persona a quien se dirige la misma.
- 3) No se incluye un párrafo con la información que se está certificando y la fecha a la cual se refiere, a pesar de hacer referencia de que los ingresos certificados se encuentran indicados precedentemente.
- 4) Tendría que existir una mención expresa de que los ingresos que se certifican han sido suministrados por el comitente. Debería incluirse junto a la Manifestación de Ingresos, y la certificación de los mismos, la nota del comitente dirigida al contador público, solicitando la certificación del detalle de ingresos que éste manifiesta.
- 5) El párrafo con el detalle de los procedimientos realizados debería ser independiente del párrafo donde se expone la certificación propiamente dicha.

PROPUESTAS ALTERNATIVAS DE INFORMES PROFESIONALES

1) Informe sobre Manifestaciones de Bienes y Deudas

De acuerdo a lo analizado en los apartados correspondientes, y tomando en consideración los modelos de informe que propone el C.P.C.E. de Mza, en el Anexo III y IV se exponen dos tipos de informes profesionales que podrían acompañar a las Manifestaciones de Bienes. Los mismos han sido elaborados en función de las dos situaciones que se pueden presentar de acuerdo a lo que establece el Informe N°9 del Area de auditoría del CECYT, sobre Certificaciones e Informes especiales, y considerando la resolución N°19/86 del C.P.C.E. de Córdoba de Informe sobre el Estado de

Situación Patrimonial (que no surge de registros contables). Esta última normativa se ha considerado, debido a que si la intención del profesional es emitir un juicio técnico acerca de la situación patrimonial del comitente, es muy difícil poder opinar sobre la razonabilidad de la información contenida en la manifestación de bienes, en cambio si es factible la manifestación en base a la revisión limitada realizada, opinando sobre existencia, propiedad y valuación de los activos y pasivos informados.

2) Informe sobre Certificación de Ingresos

En función de lo comentado para las certificaciones de ingresos, y de acuerdo a las observaciones efectuadas, se expone en Anexo V una propuesta de Certificación de Ingresos, conforme a los lineamientos establecidos por la R.T.Nº7.

ANEXO I

MODELO DE MANIFESTACIÓN DE BIENES Y CERTIFICACIÓN PROFESIONAL QUE PROPONE ACTUALMENTE EL C.P.C.E. DE MZA.

MANIFESTACIÓN DE BIENES

Titular:

Documento:

CUIT Nº:

Domicilio:

Actividad:

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

| | |
|------------------------|-----|
| Caja y Bancos (Nota 1) | XXX |
|------------------------|-----|

| | |
|------------------------------|-----|
| Créditos por Ventas (Nota 2) | XXX |
|------------------------------|-----|

| | |
|-----------------------|-----|
| Inversiones (Nota 3) | XXX |
|-----------------------|-----|

| | |
|--------------------------|-----|
| Otros Créditos (Nota 4) | XXX |
|--------------------------|-----|

| | |
|---------------------------|-----|
| Bienes de Cambio (Nota 5) | XXX |
|---------------------------|-----|

| | |
|------------------------|-----|
| Otros Activos (Nota 6) | XXX |
|------------------------|-----|

| | |
|------------------------|-----|
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | XXX |
|------------------------|-----|

ACTIVO NO CORRIENTE

| | |
|------------------------------|-----|
| Créditos por Ventas (Nota 2) | XXX |
|------------------------------|-----|

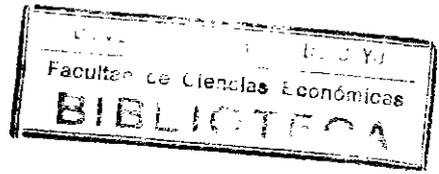
| | |
|----------------------|-----|
| Inversiones(Nota 3) | XXX |
|----------------------|-----|

| | |
|------------------------|-----|
| Bienes de Uso (Nota 7) | XXX |
|------------------------|-----|

| | |
|------------------------|-----|
| Otros activos (Nota 6) | XXX |
|------------------------|-----|

| | |
|---------------------------|-----|
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | XXX |
|---------------------------|-----|

| | |
|--------------|-----|
| TOTAL ACTIVO | XXX |
|--------------|-----|



Continuación ANEXO I

| | |
|---|-------|
| PASIVO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Cuentas por Pagar (Nota 8) | XXX |
| Remuneraciones y Cargas Sociales (Nota 9) | XXX |
| Otros Pasivos (Nota 10) | XXX |
| | <hr/> |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | XXX |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Otros Pasivos(Nota 10) | XXX |
| | <hr/> |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | XXX |
| | <hr/> |
| TOTAL PASIVO | XXX |
| | <hr/> |
| PATRIMONIO NETO | XXX |
| | <hr/> |
| TOTAL IGUAL ACTIVO | XXX |

EL PATRIMONIO DE LA PRESENTE MANIFESTACIÓN DE BIENES ASCIENDE A LA SUMA DE PESOS-----

Continuación ANEXO I

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL

En mi carácter de Contador Público Independiente certifico que la MANIFESTACIÓN DE BIENES al ... de de....., pertenece a....., con LE/LC/DNI N°, domiciliado en y cuya actividad es

Para la constatación del Activo y Pasivo se han seguido los siguientes procedimientos; de acuerdo a la documentación de respaldo puesta a mi disposición (-):

.....

Respecto de los bienes registrables se han efectuado las correspondientes verificaciones en los Registros respectivos, comprobando que no/si existen gravámenes y los bienes inmuebles no/si están inscriptos como bien de familia.

Para la determinación de los valores se tuvo en cuenta los siguientes criterios de valuación(-):

.....

Como resultado de la tarea cumplida, la presente Manifestación de Bienes concuerda con la situación patrimonial del Sr./Sra.....; siendo el Patrimonio Neto en Pesos.....

En cumplimiento de lo dispuesto por el Art. 10 de la Ley 17250, informo que no/si existe deuda con el ANSES: La deuda es de \$.....y a la fecha de la Manifestación de Bienes era/no era exigible.(En caso que exista deuda).

Mendoza,.....de.....de.....

.....
Firma y sello

(-) Según Res. N° 876/88 y 1064/93 del CPCE de Mza.

(*) Según Res. N° 1030/92 del CPCE de Mza que adopta la Res. Técnica N° 10.

ANEXO II

MODELO DE MANIFESTACIÓN DE INGRESOS Y SU CERTIFICACIÓN DE ACUERDO A RESOLUCIÓN N° 1057/93 DEL C.P.C.E. DE MZA.

MANIFESTACION DE INGRESOS

.....con LE/LC/DNI N°....., con domicilio real en.....y comercial(o profesional) en.....

DECLARO: que he percibido ingresos (Brutos o Netos) mensuales promedio por los últimos seis meses de pesos.....(\$.....) Dichos ingresos provienen de mi actividad (o profesión) de; matrícula N°.....(en caso de ser profesional) y surgen de la documentación que se detalla a continuación:.....(facturas, registros de ventas, recibos de honorarios, etc).

A los efectos de ser presentada ante.....(indicar organismo, entidad, comercio, etc), se suscribe la presente en Mendoza, a losdías del mes de.....de mil novecientos

.....
Firma y aclaración

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL

Certifico que el Sr.....ha percibido como ingresos mensuales promedio por los últimos seis meses, los indicados precedentemente según surge de la documentación que he compulsado a este efecto, constituida por..... (facturas, registros de ventas, recibos de honorarios,etc).

Mendoza,.....de.....de.....

.....
Firma y sello

ANEXO III

MODELO ALTERNATIVO DE INFORME PROFESIONAL SOBRE MANIFESTACION DE BIENES

PRIMERA SITUACIÓN: EL PROFESIONAL CERTIFICA UNA MANIFESTACIÓN DE BIENES Y DEUDAS DECLARADA POR EL COMITENTE.

CERTIFICACIÓN DE MANIFESTACIÓN DE BIENES

SR. XX (Destinatario)

En mi carácter de Contador Público independiente emito la presente certificación del detalle, firmado por mi con fines de identificación, de bienes y deudas al de de , perteneciente a, con LE/LC/DNI N°, domiciliado eny cuya actividad es.....

He verificado la concordancia entre el detalle de bienes y deudas adjunto y los siguientes elementos de juicio como respaldo.(Aquí se deberían indicar para cada bien y deuda declarado por el comitente, los procedimientos aplicados para comprobar su existencia, propiedad y criterios de valuación utilizados).

CERTIFICO que las partidas que componen el detalle de bienes y deudas efectuado por el(comitente) al..... de.....de, adjunto y firmado por mí a efectos de su identificación, concuerdan con los elementos de juicio detallados en el párrafo anterior.

Mendoza,..... dede.....

.....
Firma y sello del contador público.

NOTA: esta certificación debiera estar precedida de nota del comitente solicitando la certificación.

ANEXO IV

MODELO ALTERNATIVO DE INFORME PROFESIONAL SOBRE MANIFESTACION DE BIENES

SEGUNDA SITUACIÓN: EL PROFESIONAL EMITE UN INFORME DE REVISIÓN LIMITADA SOBRE LA MANIFESTACIÓN DE BIENES Y DEUDAS

INFORME DE REVISIÓN LIMITADA DE MANIFESTACION DE BIENES

SR. XX (Destinatario)

En mi carácter de Contador Público independiente, informo sobre la Revisión Limitada de la Manifestación de Bienes al.....de..... de....., perteneciente a, con LE/LC/DNI N°....., domiciliado en.....y cuya actividad es.....

He realizado el examen de la información contenida en la Manifestación de Bienes antes mencionada, de acuerdo con las normas de auditoría vigentes, excepto en que no he podido aplicar procedimientos de auditoría destinados a verificar si se han incluido todos los activos y pasivos correspondientes. Esta situación se origina en el hecho de que la Manifestación de bienes no surge de un sistema de información contable llevado regularmente, sino de registros requeridos por la Dirección General Impositiva y otra documentación de respaldo.

En razón de lo indicado en el párrafo anterior no estoy en condiciones de opinar sobre la razonabilidad de la información contenida en la Manifestación de Bienes al de

de....., particularmente en lo que se refiere a si se han incluido todos los activos y pasivos correspondientes.

No obstante, en base a la revisión limitada que he efectuado puedo manifestar que las partidas que corresponden a la manifestación citada, existen, son de propiedad de....., y han sido valuadas de acuerdo con los criterios que se detallan en nota.....

Al.....de.....de....., la deuda devengada a favor del ANSES que surge de la documentación que me fuera proporcionada asciende a \$....., siendo exigible \$.....a esa fecha.

Mendoza.....de.....de.....

.....
Firma y sello del contador público

ANEXO V

MODELO ALTERNATIVO DE CERTIFICACION DE INGRESOS

CERTIFICACION DE INGRESOS

SR. ZZ (Destinatario)

En mi carácter de Contador Público independiente emito la presente certificación del detalle, firmado por mi con fines de identificación, de los ingresos percibidos durante, perteneciente a....., con LE/LC/DNI N°....., domiciliado en.....y cuya actividad es

He constatado la concordancia entre los ingresos declarados en las hojas adjuntas, y los siguientes elementos respaldatorios. (Aquí se debería explicar la documentación o registros verificados para cada uno de los conceptos por los cuales percibe ingresos el comitente).

CERTIFICO que los ingresos correspondientes al mes de (o periodo al que correspondan los mismos) declarados por....., adjunto y firmado por mi a efectos de su identificación y que ascienden a pesos....., concuerdan con los elementos de juicio detallados en el párrafo anterior.

Mendoza,de.....de.....

.....
Firma y sello del contador público

NOTA: esta certificación debiera estar precedida de nota del comitente solicitando la certificación.

CONCLUSIONES

La información otorga a la sociedad la posibilidad de aprovechar mejor los avances que se producen en todos los ámbitos. Por esta razón se han desarrollado distintos sistemas informativos para recolectar datos, entre los cuales encontramos los de índole económica. En este último ámbito, la existencia de un sistema de comunicación de datos económico- financiero homogéneo y comparable, permite que la información contable que se genera en el mismo cumpla con funciones tan importantes como las siguientes:

- Permite medir la gestión de los administradores,

- En la economía otorga un medio para valorizar el éxito en el uso de los recursos, los cuales siempre son escasos, en función de las necesidades de la sociedad.

En este contexto el contador público provee con su labor cierta información con la cual verifica la razonabilidad de la información auditada, explicitando los resultados de su trabajo, y además es el consultor que sirve de apoyo a los niveles jerárquicos del ente en la toma de decisiones. La explicitación del trabajo profesional que trata de incrementar la confianza en la información suministrada por el ente, a través de sus estados contables, se ve reflejada en la auditoría.

Para la sociedad el auditor ejerce una función a través de la cual expresa una opinión, como experto independiente, sobre el informe con datos económico-financieros que presenta un determinado ente.

El informe del auditor constituye una de las informaciones más importantes que acompañan a los estados contables, porque a través del mismo el profesional emite su opinión acerca de la razonabilidad de los estados presentados, los cuales son utilizados por los usuarios para la toma de decisiones.

Este informe, también cumple una función educativa, ya que muchos usuarios de los servicios profesionales y de información contable no poseen una comprensión adecuada de la naturaleza y características de las funciones del profesional.

En el desarrollo de este trabajo, se abordaron los temas referidos a estos informes del auditor, especialmente en lo referido a los Informes de Revisiones limitadas de estados contables de períodos intermedios, Informe de Manifestaciones de bienes e Informes sobre Certificaciones de Ingreso.

En cuanto a los Informes de Revisiones limitadas se efectuó una caracterización de los mismos, realizando un análisis comparativo de las diferencias existentes entre este tipo de informe, y el informe breve del auditor, el cual se resumió en un cuadro que consta en el capítulo N°2.

Con respecto a los informes de revisiones limitadas también se investigó la normativa vigente en el ámbito provincial, con referencia a los organismos de control.

Por otra parte, se analizaron las distintas fuentes de información referidas a los Informes sobre Manifestaciones de bienes y deudas, y las Certificaciones de Ingreso. Estos tipos de informes, constituyen uno de los trabajos más solicitados a los contadores públicos, ya que diversos organismos requieren la emisión de certificaciones o informes especiales.

Es fundamental distinguir los alcances y conclusiones que se pueden extraer de estos informes, dependiendo las mismas de las distintas tareas que puede realizar el auditor. Estas diferencias fueron estudiadas conforme a la normativa vigente de la

Provincia de Mendoza, a través de las resoluciones del Consejo Profesional de Ciencias Económicas.

La emisión de certificaciones o informes especiales referidos a las manifestaciones de bienes, depende fundamentalmente de la intención del comitente respecto a la labor profesional que solicita, y de los procedimientos que pueda aplicar el contador.

Con respecto a las certificaciones de ingresos, el modelo que propone el Consejo, no contiene los requisitos establecidos por la R.T.Nº7 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, por lo cual se sugirió un modelo que se adecue a dicha normativa.

Como conclusión del análisis realizado, se expusieron diversos anexos con los modelos que sugiere actualmente el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Mendoza para los Informes de Manifestación de bienes e Informes de Certificación de Ingresos, y con las propuestas alternativas de los informes que se podrían emitir, considerando los alcances que implica la confección de los mismos.

Finalmente, quiero resaltar que se han expuesto en el presente trabajo, algunos aspectos de la temática investigada, lo cual no significa haber agotado las posibilidades de desarrollo de la misma. Esto es importante de destacar, porque considero que los docentes como mediadores que somos del aprendizaje, debemos poseer la capacidad de perfeccionamiento y actualización constante en nuestra labor educativa. Para ello necesariamente los educadores deben nutrirse de la investigación continua, y de la generación de nuevas ideas.

INDICE BIBLIOGRAFICO

- COMISION DE ESTUDIOS DE AUDITORIA. C.P.C.E. CAPITAL FEDERAL. "Informe Nº26: Informe y Certificaciones".
- FOWLER NEWTON, E. "Auditoría aplicada Tomo I y II".
- FOWLER NEWTON, E. "Cuestiones Fundamentales de Auditoría".
- FOWLER NEWTON, E. "Normas Contables Argentinas". Edición 1997.
- IAS Nº34- Comité Internacional de normas contables. "Normas sobre estados contables intermedios".
- INFORME Nº 9. AREA DE AUDITORIA. "Certificaciones e Informes Especiales del auditor".
- MEMORANDO DE SECRETARIA TECNICA Nº A- 27. FACPCE.
- MEMORANDO DE SECRETARIA TECNICA NºA- 34. FACPCE
- RESOLUCION Nº 19/86. C.P.C.E. de Córdoba.
- RESOLUCION Nº 110/82. Dirección de Acción Cooperativa.
- RESOLUCION Nº 876/88. C.P.C.E. de Mendoza.
- RESOLUCION Nº 1057/93. C.P.C.E. de Mendoza.
- RESOLUCION Nº 1064/93. C.P.C.E. de Mendoza
- RESOLUCION TECNICA Nº 7 F.A.C.P.C.E.
- SLOSSE Y OTROS. "Auditoría un nuevo enfoque empresarial".
- VOSS, Jorge y Otros. VIII Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. 1992.

SECCION

DERRECHTO

LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD: OTRO PUNTO DE CONVERGENCIA ENTRE EL DERECHO Y LA ECONOMÍA

María Josefina Tavano

Profesora Adjunta de Introducción al Derecho Privado
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

I. INTRODUCCIÓN

La vinculación entre el Derecho y la Economía ha pasado por distintas vicisitudes a lo largo de las distintas épocas, con diversos matices, prevalencia, ocasos y renaceres de una sobre la otra. En el estado actual de la relación creemos que no puede ignorarse la óptica que nos propone el Análisis Económico del Derecho (A.E.D.). Este nuevo enfoque implica revisar temas e instituciones que creíamos exclusiva o, al menos, esencialmente jurídicas. Por ello, al tratar el tema de la autonomía de la voluntad advertimos que constituye un nuevo punto de convergencia entre el Derecho y la Economía¹.

La autonomía de la voluntad afirma que la voluntad individual, la voluntad de las partes, tiene el suficiente poder jurígeno como para regular los derechos entre ellas, y por tanto, lo que acordaron es ley y debe ser cumplido. Correlato inmediato de asegurar que nadie mejor que las partes conocen sus verdaderos deseos, sus verdaderas necesidades, y por tanto nadie puede darles una mejor solución de la que ellas pueden darse a sí mismas. Sin embargo esta afirmación que casi parece una verdad de Perogrullo, ¿es realmente tal?,

¹ El título de este trabajo parafrasea el que utilizara el maestro Bustamante Alsina cuando se refiriera al patrimonio. Siguiendo la brecha que él abriera es posible encontrar diversos temas de los que se puede sostener cumplen con esa convergencia. BUSTAMANTE ALSINA, Jorge H, "El Patrimonio como punto de convergencia del Derecho y la Economía", E.D., Tº 131, pág. 951.

¿es realmente así?, ¿podemos dudar?

II. UNA RESPUESTA: EL TEOREMA DE COASE.

Una posible respuesta podemos encontrarla en el Teorema de Coase, quien parte de sostener que frente a una situación en que se plantea la posibilidad de una indemnización, la cuestión radica en evitar un daño mayor. Sería deseable que las acciones que se intentasen sólo fueran aquéllas en que se ganara más de lo que pudiera perderse. Al elegir arreglos sociales será necesario considerar el efecto total que permitirá un cambio en el enfoque tradicional.

De modo sencillo el Teorema de Coase puede formularse así:

Sea cual fuere la asignación inicial específica de los derechos de propiedad, el resultado final será eficiente siempre y cuando la asignación inicial legal esté bien definida y cuando las partes puedan llegar a un acuerdo y aplicarlo sin costo alguno ².

Por tanto, pueden distinguirse dos supuestos:

1. Dada una situación en que los costes de transacción sean cero, se podría lograr un resultado eficiente con independencia de la norma atributiva de derecho elegida; sin embargo, la norma elegida afecta la distribución de la renta.
2. Dada una situación en que hay costes de transacción, la solución eficiente no puede lograrse con independencia de la norma jurídica elegida, por lo tanto será preferible aquella norma que reduzca al mínimo los efectos de los costes de transacción.³

Debe advertirse que la intervención estatal no actúa sin costes, que hay costes para este intervencionismo que no pueden ser desconocidos.

Evidentemente, en el Teorema subyace la sencilla idea de que las partes involucradas podrán llegar a negociar y a darse a sí mismas una solución óptima, sea que lo hagan en virtud de una vinculación previa, o por una posterior, es decir luego que se haya

²HIRSHLEIFER, Jack, y GLAZER, Amihai, "Microeconomía, Teoría y Aplicaciones", 5ª. ed, traducido por Pilar Mascaró Sacristán, (Programas Educativos- México- 1994), pág. 521.

³Conf MITCHELL POLINSKY, A, "Introducción al Análisis Económico del Derecho", traducido por J.M. Alvarez Flórez, (Ariel- Barcelona- 1985), págs. 24 y 25. La obra es interesante pues entiende que una versión más complicada del Teorema proporciona vías para elegir normas jurídicas cuando el coste de transacción es positivo, y advierte que los distintos supuestos que trata en el libro pueden ser enfocados desde este aspecto.

producido algún daño. Ni más ni menos que sostener la idea de que nadie, ni el Estado con su intervencionismo, ni el legislador con sus leyes, ni siquiera un juez, podrán dar a las partes una respuesta mejor de la que ellas puedan darse a sí mismas. Reconocer y revalorizar la autonomía de voluntad de las partes como reguladora de sus derechos.

Esta idea aparece también en Calabresi⁴- aunque no con el mismo contenido-, cuando entiende que el planteo de la asignación de recursos estudiado por la rama de la economía del bienestar da una respuesta tradicional: la solución del libre mercado, que presupone ciertos postulados tales como el que "nadie mejor que uno mismo puede saber aquello que más le conviene". Será el mercado quien decidirá si carne o granos (Coase), si televisores o caramelos (Calabresi), si acero o caramelos en una versión más vernácula o si manteca o cañones en una versión histórica⁵. Pero, según Calabresi, en realidad de lo único que podemos estar seguros, es de que la "gente algunas veces, conoce mejor por sí misma lo que le conviene"⁶.

Para que cada uno sepa qué es lo que mejor, lo que más le conviene será necesario, aún para los economistas más liberales, algunos cuantos "si": si los individuos están adecuadamente informados acerca de las distintas alternativas, si los precios reflejan los costos sociales de producción, si los precios cumplen esta función adecuadamente, si los consumidores al adquirir pueden realizar una óptima combinación de alternativas, si el mercado está en libre competencia, si se trata de un mercado perfecto, etc.

El mercado perfecto, tratado por Smith en la Riqueza de las Naciones, luego definido sistemáticamente por Edgeworth y formulado en forma más completa por Knight, requiere para una competencia perfecta una serie de presupuestos: empresas tomadoras de precios, productos homogéneos, libertad de entrada y salida en el mercado, libre movilidad de los recursos y conocimiento perfecto⁷. En la práctica, tal modelo se ha planteado como irreal, por ello es que prefiere hablarse de mercado puro, el cual cumple algunos de los presupuestos; aunque no todos.

Pero, . . . hay varios "peros". Así, aún suponiendo la existencia de un mercado en equilibrio, en competencia perfecta, podría ser eficiente y sin embargo no necesariamente contemplar la equidad. Por ejemplo, todos los mercados podrían encontrarse en perfecto equilibrio, sin embargo muchas personas podrían carecer de una renta suficiente para comprar incluso lo más necesario. Es que el equilibrio de mercado no pone en cuestión la

⁴CALABRESI, Guido, *"El Coste de los Accidentes"*, traducido por Joaquim Bisbal (Ariel- Barcelona-1984), págs. 83 y sgtes.

⁵La versión de acero o caramelos corresponde a lo manifestado por el entonces Ministro de Economía Dr. Alfredo Martínez de Hoz; mientras que la propuesta de manteca o cañones es la típica opción entre producir para la guerra o para la paz y es atribuida a Mussolini cuando se dirigía a los italianos durante la Segunda Guerra Mundial.

⁶CALABRESI, Guido, *op. cit.*, pág. 86.

⁷MADDALA, G.S., y MILLER, Ellen, *"Microeconomía"*, traducido por Julio Coro Pando, (Mc Graw-Hill- México- 1990), págs. 284 y 285.

idea de que en los hechos es difícil y a veces doloroso ser pobre, sino simplemente afirma que "dadas las bajas rentas de los pobres, el libre intercambio les permite hacerlo lo mejor que pueden". Por ello, no es contradictorio defender esta idea y ofrecer ayuda pública a las personas que no pueden obtener una renta suficiente en el mercado. Sin embargo, también es cierto que la intervención directa en los mercados suele tener mayores inconvenientes que ventajas.

III. UNA RESPUESTA JURÍDICA: EL RECONOCIMIENTO DE LOS DÉBILES.

De aquella posición de exaltación total y absoluta de la voluntad y de su poder jurígeno, propia de la Revolución Francesa, receptada por Velez (arts. 1137 y 1197), con límites acotados (arts. 21, 953, y 1167), pasando por la formulación de la teoría general de los hechos y actos jurídicos (arts. 896 y sgtes), donde el acento está sobre la voluntariedad pues el acto involuntario no produce por sí obligación alguna (art. 900), limitada estrechamente por la teoría de los vicios y por el sistema de las nulidades, se llega a otras posturas más extremas. Se arriba al dirigismo, al intervencionismo, con leyes de distinta índole y temática, pero cuyo ejemplo paradigmático fueron las leyes de control de los alquileres, de las cuales se ha dicho "que es la manera más segura de destruir una ciudad, aparte de lanzar un bomba nuclear"⁶. El péndulo se movió entre puntos extremos. Fue necesario que el Derecho buscara algunas alternativas, algunas posibles soluciones a fin de contemplar o al menos contemporizar los intereses cuando la voluntad ha sido expresada por personas que no son dementes, pero que en cierto modo tienen alteradas algunas de sus facultades (régimen para los inhabilitados); o bien es la de aquéllos que sin llegar a la incapacidad ya sea por sus condiciones intelectuales, culturales o dificultades económicas, requieren una protección especial porque son "débiles" o necesitados; personas que están en situación de explotación (lesión subjetiva); la revisión del "pacta sunt servanda" en tanto las condiciones originales han variado sustancialmente (teoría de la imprevisión); llegando al ejemplo más paradigmático: la protección de los consumidores.

IV-EL RENACER DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD. LA NECESIDAD DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

Sin embargo, en la actualidad pareciera haber renacido con fuerza inusitada la autonomía de la voluntad, por eso, pareciera ser necesario al menos cuestionable qué valor readquiere la autonomía de la voluntad a la luz de las modificaciones sufridas por todo el ordenamiento jurídico y esencialmente por las nuevas posturas económicas que influyen sin duda sobre la interpretación de tal ordenamiento modificado o no.

⁶FRANK, Robert H. "Microeconomía y Conducta", traducido por Luis Toharia, (Mac Graw-Hill- Madrid- 1992), pág. 43.

Aquéllos que no pueden ser considerados débiles, o necesitados, pues tienen conocimiento, incluso asesoramiento, pero están en situación diversa ¿deben ser protegidos por la legislación o deben quedar librados al libre juego de la autonomía de la voluntad?. Así, por ejemplo, el supuesto de empresas que no pueden ser consideradas débiles, incluso se podría estar hablando de "grandes empresas", consideradas en sí mismas y en su volumen de ventas, pero que en relación con otras, normalmente extranjeras, manejan una parte bien distinta del mercado. Se alzan fuertes voces sosteniendo que debe primar la autonomía de la voluntad, lo libremente pactado, lo libremente querido. Es necesario asegurar el renacer de la vigencia de la autonomía de la voluntad a fin de posibilitar inversiones extranjeras, protegiéndolas, asegurándoles el cumplimiento de lo pactado, es necesario alejarse de cualquier atisbo de intervencionismo estatal, y ni que decir de la posible interferencia de los jueces.

Es innegable que la inversión extranjera directa en el mundo en desarrollo desempeña un papel cada vez más importante; pues los flujos a él dirigidos se cuadruplicaron entre los años 80/85 y 92/93, llegando a 70 mil millones en 1994, concentrándose fuertemente en los países de Asia Oriental y el Pacífico por un lado, y en América Latina por el otro⁹. Por otra parte, la primera mitad de la década de 1990 ha sido testigo de la irrupción masiva de distintas modalidades de inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Sin embargo, un detalle importante a destacar es que según datos de la Cepal hubo una fuerte pérdida de participación de capitales que tienen mayor incidencia en la inversión real en favor de aquéllos de carácter especulativo y de más alta volatilidad, que superaba el 70% antes de 1990 y llega a cifras cercanas al 50% durante 1992 y 1993¹⁰.

Bien se ha dicho que cuando se analizan las estrategias de desarrollo para América Latina se suele adolecer de un cierto maniqueísmo, pues se reduce el tema a alternativas aparentemente incompatibles; se habla de crecimiento "hacia adentro" o estrategias aperturistas, de "laissez faire" o dirigismo, de estructuralismo o monetarismo. Pero la realidad es mucho más compleja y la variedad de enfoques aplicados cubre un espectro de políticas y estrategias bastante más amplio, por lo tanto, no podemos limitarnos a un sólo paradigma. Por otra parte se reconoce un deterioro de la equidad que se evidencia más en lo microeconómico, en el que los procesos de ajuste, de estabilización macroeconómica y de la reforma estructural que ha actuado como un poderoso mecanismo de selección, han forzado a las empresas a adaptarse a las nuevas circunstancias regidas por las señales del mercado y las

⁹BERGSMAN Joel, y SHEN Xiaofang, "La inversión extranjera directa en los países en desarrollo", en Revista Finanzas & Desarrollo, Diciembre 1995, pág. 6.

¹⁰Así los ingresos netos de capitales provenientes del exterior en el periodo 1990- 1994 han superado en promedio los 50 mil millones de dólares anuales, cifra muy superior al periodo 1987-1989 en que fue inferior a los 21 mil millones de dólares. VERA- VASSALLO, Alejandro C, "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe", en Revista de la Cepal 60, diciembre 1996, pág. 132.

nuevas modalidades de regulación de las actividades productivas. No resulta sorprendente entonces que diferentes empresas hayan reaccionado de modo diverso y que haya sectores más perjudicados que otros por los cambios de las reglas del juego, especialmente las orientadas al mercado interno, las actividades que suponen un uso relativamente intensivo de servicios de ingeniería, las empresas pequeñas y medianas, y en general las empresas estatales. En cambio, los sectores dedicados a actividades de exportación o basadas en recursos naturales, los grandes conglomerados nacionales y muchas empresas transnacionales han logrado adaptarse a las cambiantes circunstancias con mejores resultados ¹¹.

Los inversionistas son exigentes a la hora de invertir; pero lo cierto es que un tema tan importante dentro del sistema económico, estudiado tanto desde lo teórico como de lo empírico no tiene aún una explicación enteramente satisfactoria de cómo y en virtud de qué se toman las decisiones de invertir un capital¹². Sin embargo, en general puede afirmarse que lo que lleva a invertir a una empresa, es obtener un beneficio, un máximo beneficio, en tanto ello sea posible, que implica una conducta racional por parte de la misma respecto de las posibilidades de producción y del mercado¹³, tomándose en cuenta también otros factores tales como la globalización productiva e internacionalización financiera, la consolidación progresiva de reformas económicas e institucional, los programas de conversión de la deuda externa y privatización¹⁴, etc.

En aras de enunciar algunas de las pautas que atañen al derecho y que suelen adoptarse para tomar una decisión racional sobre la inversión se pueden enunciar:

- a. La más tradicional de todas fue la mano de obra barata de los países en desarrollo, sin embargo, esto ya no es tan decisivo teniendo en cuenta que debido a la industrialización actual la mano de obra no es ya un insumo determinante;
- b. El desempeño económico eficiente pues la inversión extranjera directa tiende a seguir al crecimiento, no a dirigirlo;
- c. Protección jurídica suficiente que incluye varios aspectos referidos al reconocimiento de los gobiernos respecto de la necesidad de proteger las inversiones extranjeras a través de leyes que:
 - c.1. garantizan el trato igualitario para las inversiones nacionales y extranjeras;
 - c.2. prohíben las expropiaciones o garantizan una indemnización pronta y suficiente cuando éstas se efectúan;
 - c.3. reconocimiento a los inversionistas extranjeros a recurrir al arbitraje internacional para solucionar las diferencias en materia de inversiones.

¹¹ROSENTHAL, Gert, "La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo", en Revista de la Cepal 60, diciembre de 1996, pág. 14.

¹²CARTER, C.F., y WILLIAMS, B.R. "Invertir para innovar", traducido por Víctor Sánchez de Zabala, (Ediciones Rialp- Madrid- 1963), pág. 9.

¹³ibidem, págs. 48 y 49.

¹⁴VERA-VASSALLO, Alejandro C. *op. cit.*, pág. 133.

Sin embargo, se sostiene que las reformas jurídicas distan de ser suficientes. En numerosos casos, las leyes todavía permiten implícitamente la expropiación de bienes de inversionistas por razones arbitrarias¹⁵.

V. NUESTRA OPINIÓN

Compartimos la idea de que atraer inversiones es importante, en la medida en que no se lo haga indiscriminadamente, en la medida de que no se trate de capitales de corto plazo altamente especulativos, tendencia que se viene marcando en los países latinoamericanos. En consecuencia también afirmamos que será necesario el reconocimiento de la voluntad de la partes y de la libertad de mercado. Pero también creemos que es necesario recordar algo que usualmente se suele olvidar cuando se habla ligeramente desde el derecho de la economía o desde la economía que pretende dictar las normas jurídicas: si bien el mercado es uno de los pilares de la economía de mercado, no debemos olvidar que el intercambio está dentro suyo. Por otra parte, el intercambio, para ser tal, debe ser libre, voluntario y debe satisfacer a todas las partes involucradas. **Para la economía, el comercio voluntario es el que beneficia a las dos partes** ¹⁶.

Así que lo más importante no son los estatutos, regímenes o códigos nacionales en el tratamiento de la inversiones externas. Tales regímenes constituyen uno de los elementos del andamiaje institucional que debería cubrir desde el cribado de los recursos que ingresan del exterior, con criterio macroeconómico y de promoción de la inversión real, hasta la creación de un sistema racional eficiente de innovación. Este sistema debería integrar empresas, instituciones y normas en el marco de una política activa de transferencia aprendizaje y absorción tecnológica, a partir de las contribuciones potenciales de las empresas transnacionales y de las inversiones extranjeras que anticipe una mayor capacidad de innovación y desarrollo tecnológico endógeno¹⁷. "Es necesario fomentar de manera eficaz la inversión en la gente y de cautelar que el ingreso de fondos externos se dirija hacia inversiones productivas"¹⁸.

Alejarnos de posturas maniqueístas implica entender que deben promoverse las inversiones extranjeras, las que sean productivas; que defender la libertad de mercado no es no legislar o hacerlo en interés de los poderosos; que proteger el mercado es legislar para el intercambio voluntario que satisface a todas las partes involucradas; que proteger el mercado es legislar reglas claras; que la voluntad de las

¹⁵Conf BERGSMAN, Joel y SHEN, Xiaofang, *op. cit.*, pág. 7.

¹⁶HIRSHLEIFER, Jack, y GLAZER, Amihai, *op. cit.*, pág. 408.

¹⁷VERA- VASSALLO, Alejandro C., *op. cit.*, pág. 147.

¹⁸FFRENCH- DAVIS, Ricardo, "Políticas macroeconómicas para el crecimiento", en *Revista de la Cepal* 60, diciembre 1996, pág. 21.

partes es importante; pero también la legislación lo es, que el Estado tiene y debe ejercer su poder sin que ello signifique ser dirigista. Es recordar con Coase que la justicia influye directamente en la actividad económica; de allí la importancia de que las Cortes adviertan las consecuencias de sus sentencias. Es sostener que hacen falta jueces justos de quienes los justiciables puedan predecir razonablemente sus resoluciones.

SECCION

ECONOMÍA

INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MENDOZA: CONCENTRACIÓN Y DEMANDA LABORAL INDUSTRIAL

Mónica Iris Calderón

Jefa de Trabajos Prácticos de Econometría I
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

Zulema Tomassetti de Piacentini

Prof. Titular Economía de la Empresa y Organización Industrial
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

I. INTRODUCCION

El presente trabajo tiene por finalidad aplicar algunos conocimientos de la Teoría Económica, de la Estadística y de la Econometría al estudio de aspectos relacionados con sectores industriales seleccionados de la Provincia de Mendoza. El primer enfoque se refiere a concentración industrial y el segundo, al estudio del mercado laboral.

La información disponible ha sido extraída de los censos industriales económicos de 1974, 1985 y 1994 con datos de 1973, 1984 y 1993 respectivamente.

En primer lugar se hace referencia al marco teórico que subyace en cada aspecto investigado. Los alcances de los resultados obtenidos están sujetos a las restricciones que surgen de los datos disponibles.

Es importante señalar que el interés por analizar temas de Organización Industrial es creciente en el ámbito de la investigación teórica y empírica. La tendencia que se observa en todo el mundo es que el crecimiento de la actividad económica va acompañado de un aumento en la concentración del poder económico en los distintos mercados. Es conveniente conocer estas situaciones y adoptar las medidas pertinentes para tratar de corregir las conductas monopólicas con medidas adecuadas de política

económica. En este sentido, garantizar la libertad y apertura de los mercados contribuye a reducir las prácticas colusivas y monopólicas.

Con respecto al mercado de trabajo asociado con los sectores industriales seleccionados, se propone estudiar funciones de demanda laboral para determinar elasticidades y su comportamiento en el período analizado.

Este trabajo representa una parte de un proyecto de investigación más amplio con continuidad en el tiempo. Tiene como antecedentes otros estudios sobre las manufacturas mendocinas que también están basados en los datos censales y, además, otras investigaciones paralelas sobre funciones de producción, concentración de personal y organización jurídica de la industria.

El área geográfica de referencia es la provincia de Mendoza sin desagregar por departamento.

II. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA CENSAL INDUSTRIAL

II.1 ALGUNOS CONCEPTOS IMPORTANTES

Es conveniente presentar brevemente algunos conceptos utilizados en el relevamiento censal y en las encuestas industriales anuales realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) en conjunto con las Direcciones de Estadísticas provinciales.

- **Unidad censal**

La unidad de observación utilizada en el Censo Nacional Económico 1994 (CNE'94) para completar los cuestionarios ha sido el **local**. Se entiende por local a todo espacio físico aislado o separado de otros, que fue originalmente construido para desarrollar actividades económicas, o que, no habiendo sido construido con ese fin, fue utilizado para el desarrollo de actividades económicas durante el operativo censal⁽¹⁾

En un local, una empresa puede desarrollar diversas actividades, que pueden clasificarse en *principales, secundarias y auxiliares*.

Las dos primeras son las que se realizan con el fin de producir bienes o servicios que se destinan a otras unidades productivas o a la demanda final. Se considera como principal, a la que aporta los mayores ingresos.

En cambio, las actividades auxiliares se llevan a cabo sólo como apoyo a las actividades principales y secundarias de la empresa. Estas actividades pueden ser de

carácter administrativo, computación, promoción de ventas, transporte, almacenamiento, reparaciones. Cuando un local se dedica exclusivamente a las actividades auxiliares (y por lo tanto no tiene ingresos), constituye una unidad auxiliar de los demás locales de la empresa.

- **Valor de la producción**

Comprende, para el periodo de referencia, los ingresos por ventas de bienes producidos, la variación de existencias de productos terminados y en proceso; los ingresos por trabajos industriales realizados sobre materias primas de terceros y la reparación de maquinarias y equipos que pertenecen a terceros; la producción de inmuebles, maquinaria y equipo para uso propio; los ingresos devengados por otras actividades tales como prestación de servicios, comisiones percibidas por ventas de servicios de terceros, venta de electricidad, ingresos por trabajo de construcción y el margen bruto generado por actividades comerciales.

- **Consumos intermedios**

Comprende, para el periodo de referencia año 1993, el costo de materias primas o materiales consumidos para la producción de bienes y servicios; alquiler de inmuebles y otros costos tales como energía eléctrica, gas y agua; correo y teléfono; combustibles y lubricantes; mantenimiento de edificio, equipos e instalaciones; fletes; alquiler de maquinarias y equipos; honorarios profesionales y técnicos; servicios de computación; publicidad; vigilancia; limpieza; viáticos; movilidad y seguros; útiles y materiales de oficina; licencias, franquicias y derechos; servicios industriales; agencia de personal temporario; entre otros.

- **Valor agregado bruto**

Es la diferencia entre el valor de la producción y los consumos intermedios. Comprende la remuneración al trabajo, impuestos, amortizaciones, intereses, rentas diferencias de cambios en el excedente de explotación (antes del pago del impuesto a las ganancias).

Dicho censo consta de varios capítulos, pero para este estudio se han tomado los siguientes⁽²⁾:

- a. Personal ocupado remunerado durante el año.** Registra la cantidad total de personal ocupado remunerado en el establecimiento, el último día de trabajo de cada uno de los meses del año, discriminado entre jornalizado y mensualizado. Incluye también a quién en dicha fecha no trabajó por licencia, enfermedad, inasistencia, suspensión u otra causa circunstancial.

a.1. Personal remunerado: comprende a las personas que trabajan en el establecimiento en relación de dependencia y perciben por ello un sueldo o jornal. Se incluye en este concepto el personal contratado a término y los familiares de los pro-

petarios que perciben una remuneración fija. No incluye a los trabajadores a domicilio, contratistas y subcontratistas.

a.2. *Personal jornalizado*: comprende al personal cuya retribución se establece por hora o por día.

a.3. *Personal mensualizado*: comprende al personal cuya retribución es mensual.

b. Remuneración al trabajo durante el año. Comprende el monto total de las remuneraciones devengadas por el personal durante el año, aún cuando la totalidad o parte de ellas no hayan sido pagadas dentro del año.

c. Materias primas, materiales, envases y demás egresos del año

c.1. *Materias primas, materiales y envases*: se valúan al precio que resulte de dividir el monto de las compras del año, por la cantidad comprada. Se computa el valor de las compras puestas en fábrica e incluye los gastos de transporte, seguros, recargos y/o derechos de importación, impuestos (IVA y otros) y otros gastos que acumule el valor de compra, excepto intereses devengados por financiamiento.

Se restan los descuentos comerciales.

No se consideran los subsidios recibidos.

No se incluye el valor de las materias primas, materiales y envases adquiridos pero no utilizados durante el año.

c.2. *Combustibles y lubricantes*: incluye el valor de los combustibles y lubricantes utilizados durante el año para transporte y/o para generar fuerza motriz, calor o vapor. No incluye el combustible que se utilice como materia prima en alguno de los procesos productivos desarrollados en el establecimiento. Se valúan como las materias primas.

c.3. *Energía Eléctrica*: comprende el valor de la energía eléctrica utilizada durante el año ya sea comprada o recibida en transferencias. Se valúa según el valor de compra (incluyendo IVA, otros impuestos, etc.) y según la transferida a las tarifas vigentes en la zona durante el periodo de la transferencia o, en su defecto, según el valor de transferencia asentado en libros.

c.4. *Trabajos realizados por terceros*: comprende el monto devengado a favor de terceros, ya sean contratistas, subcontratistas, talleristas y/o trabajadores a domicilio, por trabajos realizados durante el año con materias primas, materiales, partes o piezas de propiedad del establecimiento informante.

c.5. *Fletes*: comprende los fletes contratados a terceros durante el año por traslado de productos elaborados o en proceso. No incluye fletes pagados por materia primas recibidas.

c.6. *Valor de compra de las mercaderías vendidas en el mismo estado que se han adquirido*: incluye exclusivamente el valor de compra de los artículos vendidos durante el año.

d. Producción e ingresos durante el año

d.1. *Productos y subproductos*: debe valuarse al precio que resulte de dividir el monto de la facturación del año por la cantidad facturada. En el valor de la facturación se considerarán precios de venta en fábrica, condición de contado, incluyendo el valor de los envases no recuperables y los impuestos (IVA, impuestos internos y otros impuestos indirectos).

II.2. SECTORES SELECCIONADOS E IMPORTANCIA

Para efectuar el análisis se seleccionaron por su importancia relativa los siguientes sectores: Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas; Fabricación de Maquinarias y Equipos (incluye los de Oficina) y Elaboración de Alimentos y Bebidas. Los datos sobre participación relativa fueron obtenidos de los Censos Económicos de 1974, 1985 y 1994, a partir de valores en australes constantes de 1970, para hacer comparables los resultados. Es importante destacar que en 1973 esos tres sectores abarcaban el 97,3% del valor bruto de la producción total de la Provincia; en 1984, el 93,1% y en 1993, el 87,9%.

En conjunto ha disminuido su participación en casi un 10% en el transcurso de 20 años. Esto es indicador de cambios en la composición de la producción industrial de la Provincia aunque se ha mantenido el ordenamiento de los sectores por su importancia relativa.

El Cuadro 1 muestra el cambio operado en los tres principales sectores. Alimentos y Bebidas continúa siendo líder en participación, aunque su participación se ha reducido casi a la mitad entre 1973 y 1993. El sector de Destilados del petróleo y sustancias químicas ha crecido en forma constante desde 1973 a 1984. Aumentó tres veces en este período y entre 1984 y 1993, un 27,4%. En cambio, Fabricación de Maquinarias y Equipos se incrementó enormemente desde 1974 a 1985, más de diez veces. Pero su participación cae en un 6% entre 1984 y 1993.

CUADRO 1

PARTICIPACIÓN POR SECTORES DEL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL E INDICES DE VARIACION A PRECIOS CONSTANTES DE 1970 EN LOS CENSOS DE 1974, 1985 Y 1994

| SECTOR | Participación relativa en el valor bruto de producción | | | Índice de variación del valor bruto de producción a precios constantes de 1970 | | |
|--|--|-------|-------|--|-------|-------|
| | 1973 | 1984 | 1993 | 1973 | 1984 | 1993 |
| TOTAL PROVINCIAL | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 108.1 | 127.9 |
| SUB TOTAL | 97.3 | 93.1 | 87.9 | 100.0 | 106.8 | 124.2 |
| Alimentos y bebidas | 86.1 | 39.9 | 45.9 | 100.0 | 87.9 | 122.1 |
| Destilados de petróleo y sust. químicas | 8.7 | 25.2 | 32.1 | 100.0 | 80.5 | 114.0 |
| Fabricación de maquinarias y equipos | 2.5 | 28.0 | 9.9 | 100.0 | 335.2 | 138.0 |

FUENTE: Elaboración propia con datos censales de INDEC proporcionados por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Gobierno de Mendoza

Los índices de variación de la producción física señalan un cambio, en los veinte años transcurridos entre 1973 y 1993, del 27,9% para toda la industria provincial. Sin embargo, en el conjunto de los tres principales sectores analizados, la variación fue de 24,2% que representa un promedio del cambio ocurrido en cada uno de los tres sectores en el mismo lapso.

En el Cuadro 2 se observa el cambio porcentual del número de establecimientos entre los dos últimos censos.

CUADRO 2

**EVOLUCION DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE
MENDOZA ENTRE LOS CENSOS DE 1985 Y 1994**

| SECTOR | Número de establecimientos | | Cambio porcentual en el periodo 1984/93 |
|---|----------------------------|--------------|---|
| | 1984 | 1993 | |
| TOTAL PROVINCIAL | 5.334 | 4.613 | -13.5 |
| SUB TOTAL | 3.497 | 3.071 | -12.2 |
| Alimentos y bebidas | 2.273 | 1.614 | -29.0 |
| Destilados de petróleo y sustancias químicas | 155 | 382 | 146.5 |
| Fabricación de maquinarias y equipos | 1.069 | 1.075 | 0.6 |

FUENTE: Elaboración propia con datos censales de INDEC proporcionados por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Gobierno de Mendoza.

El número de establecimientos industriales disminuyó entre 1984 y 1993. La razón intuitiva puede ser la aplicación de la Ley de Promoción Industrial, que ha provocado la migración de empresas hacia las provincias vecinas. Esta situación se manifiesta sólo en el sector Agroindustrial. En cambio, Destilados del Petróleo y Sustancias Químicas ha crecido casi en un 150%. La privatización de Y.P.F. y el surgimiento de numerosas empresas petroquímicas en la Provincia han impulsado este crecimiento. La industrialización de maquinarias y equipos prácticamente ha experimentado un leve aumento en su número, pero probablemente ha variado en su composición y estructura productiva como ya se verá más adelante.

Dada la importancia de los sectores elegidos, los cuales siguen siendo tradicionales en la industria mendocina por el lugar que ocupan, en los siguientes puntos se dedica la atención al estudio de estas manufacturas.

CUADRO 2

**EVOLUCION DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE
MENDOZA ENTRE LOS CENSOS DE 1985 Y 1994**

| SECTOR | Número de establecimientos | | Cambio porcentual en el período 1984/93 |
|---|----------------------------|--------------|---|
| | 1984 | 1993 | |
| TOTAL PROVINCIAL | 5.334 | 4.613 | -13.5 |
| SUB TOTAL | 3.497 | 3.071 | -12.2 |
| Alimentos y bebidas | 2.273 | 1.614 | -29.0 |
| Destilados de petróleo y sustancias químicas | 155 | 382 | 146.5 |
| Fabricación de maquinarias y equipos | 1.069 | 1.075 | 0.6 |

FUENTE: Elaboración propia con datos censales de INDEC proporcionados por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Gobierno de Mendoza.

El número de establecimientos industriales disminuyó entre 1984 y 1993. La razón intuitiva puede ser la aplicación de la Ley de Promoción Industrial, que ha provocado la migración de empresas hacia las provincias vecinas. Esta situación se manifiesta sólo en el sector Agroindustrial. En cambio, Destilados del Petróleo y Sustancias Químicas ha crecido casi en un 150%. La privatización de Y.P.F. y el surgimiento de numerosas empresas petroquímicas en la Provincia han impulsado este crecimiento. La industrialización de maquinarias y equipos prácticamente ha experimentado un leve aumento en su número, pero probablemente ha variado en su composición y estructura productiva como ya se verá más adelante.

Dada la importancia de los sectores elegidos, los cuales siguen siendo tradicionales en la industria mendocina por el lugar que ocupan, en los siguientes puntos se dedica la atención al estudio de estas manufacturas.

III. CONCENTRACION INDUSTRIAL⁽³⁾

El objetivo de este párrafo es el de aplicar algunos de los conceptos teóricos básicos de concentración industrial y tratar de interpretar los resultados con las limitaciones que presentan los datos disponibles. La idea es poder delinear, en lo posible, el perfil de la estructura productiva de las actividades correspondientes a los tres sectores industriales seleccionados. En el punto siguiente se hace una breve referencia a los principales aspectos teóricos sobre concentración industrial, el cual representa un capítulo importante del estudio más amplio de la Organización Industrial.

III.1 CONCEPTOS TEÓRICOS BÁSICOS SOBRE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL.

La Organización Industrial se ocupa de analizar el funcionamiento de los distintos mercados y su estructura, en especial de aquellos alejados del modelo competitivo de la Teoría Económica y toma a este último como marco de referencia.

En la realidad es bastante común observar industrias o mercados en los cuales existen pocas empresas grandes que manejan las cantidades y los precios a los cuales los consumidores tienen acceso y el resto de empresas más pequeñas, si existen, deben aceptar sus condiciones. Por esto, un capítulo importante de la Organización Industrial es el estudio de la concentración económica en los mercados o industrias. En general en este tema, el término industrial abarca a todo tipo de actividades productoras de bienes y servicios.

Ante todo es conveniente definir algunos términos que resultan importantes para la correcta interpretación de lo que se va a estudiar sobre el tema de concentración industrial.

Industria teórica: comprende a un grupo de productos fácilmente sustituibles y accesibles a un grupo común de compradores y, a la vez, sustitutos relativamente lejanos de los productos que no estén incluidos en la industria.

Firma o empresa: es aquella que produce un producto principal común o grupo de productos sustitutos entre sí. Puede estar constituida de una o varias plantas bajo un propietario común. Definida así, cada empresa forma parte de una industria teórica.

Estos dos conceptos son utilizados por la teoría a los efectos de definir e interpretar las diferentes medidas de concentración que pueden calcularse.

III.1. a. Medidas de concentración y propiedades

En forma amplia se dice que una industria es concentrada cuando unas pocas firmas detentan una alta participación en el total del mercado al que pertenecen. A fin

de comparar los distintos grados de concentración entre las industrias o mercados en un momento dado o en la misma industria o mercado a través del tiempo, se usan los índices de concentración. El propósito de estos índices es el de proporcionar medidas que precisen el grado de concentración industrial. Es posible medir la concentración industrial mediante la utilización de diferentes índices aplicados a cada industria que se pretende estudiar, de modo que, surgirá un ordenamiento de las industrias de acuerdo con el índice aplicado que puede ser igual o diferente.

Existen condiciones específicas o propiedades que deben reunir los índices de concentración para que efectivamente cumplan con el propósito de comparar la concentración entre industrias. En este sentido, deben ser sensibles tanto a los cambios en la proporción que representan las empresas más grandes sobre el total del mercado como a las variaciones del número total de empresas que lo integra.

Para calcular los índices de concentración se utilizan diferentes agregados económicos que manejan las firmas, los cuales pueden ser: monto de ventas de un determinado período, valor de producción, volumen físico de producción, capital invertido, personal ocupado, etc. En general, se selecciona la variable cuya información es más confiable desde el punto de vista económico y estadístico y apropiada para los fines que se persiguen.

Se puede hablar de medidas de concentración lineales y también de medidas que son funciones convexas de las proporciones de las empresas en sus respectivos mercados.

Medida lineal: Un índice lineal es el que refleja la participación agregada de las m empresas más grandes dentro de las n empresas del mercado ($m < n$). Se trata de un índice discreto. El más utilizado es el que indica el porcentaje agregado de las cuatro firmas más grandes sobre el total de la industria:

$$I_4 = \sum_{i=1}^4 \alpha_i \quad \text{siendo} \quad \alpha_i = q_i / Q$$

donde:

- α_i = cuota de mercado de la empresa i
- q_i = monto del agregado de la empresa i
- Q = monto del agregado total de la industria

Medida convexa: Se trata de una función continua cuya representación gráfica es una curva convexa al origen de los ejes cartesianos. Los índices que reúnen estas características son: el índice agregado de Herfindhal y el de Entropía.

Índice agregado de Herfindahl. Este índice es uno de los más utilizados, sobre todo para adoptar medidas de política que preserven la competencia. Para calcularlo se requiere conocer la participación de mercado de todas las empresas que lo componen. De ahí su condición de agregado, pues es la sumatoria de los cuadrados de las porciones en porcentajes que cada empresa tiene en el mercado o industria a que pertenece:

$$H = \sum_{i=1}^n \alpha_i^2 \quad \text{donde } n = \text{número de empresas del mercado}$$

α_i = participación de mercado de la empresa i
como % de toda la industria

Este índice toma el valor máximo de la unidad cuando existe una sola empresa en el mercado, es decir, cuando hay monopolio, el cual refleja el grado máximo de concentración. En el caso extremo de igualdad de participación de todas las empresas del mercado, o sea, cuando todas las empresas tienen la misma dimensión, por lo que no habría concentración económica, el índice es igual al recíproco del número de empresas de la industria.

Una propiedad importante de este índice es que es sensible a las variaciones de las dimensiones de las m primeras firmas más grandes de una industria. Esto no ocurre con el índice lineal. Si se comparan ambas medidas en dos industrias diferentes, donde cada una tiene la misma concentración del 80% en las cuatro firmas más grandes (índice lineal), el índice agregado de Herfindahl demuestra que es más concentrada aquella industria donde hay más desigualdad en las dimensiones de las cuatro empresas más grandes.

Por esto, a los efectos de adoptar medidas de política contra las prácticas monopolísticas, es más adecuado el índice agregado de Herfindahl porque refleja las diferencias de tamaño de las empresas más grandes. Esto es lo que interesa conocer, pues repercute en el poder de decisión sobre las variables del mercado.

III.1.b. Otros índices de concentración

Además de los índices descriptos que son los más usados en los estudios empíricos, se pueden mencionar otros que son menos utilizados, pero que cumplen con las propiedades mencionadas. Entre los lineales están los que muestran la concentración en las 3 o en las 8 primeras empresas más grandes del mercado. Entre los agregados está el índice de Entropía ya mencionado, que es la sumatoria de las participaciones de mercado de cada una de las empresas multiplicada por sus respectivos logaritmos.

III.1.c. Índices de concentración e índices de desigualdad.

Es conveniente señalar las diferencias entre un índice de concentración y uno de desigualdad. Un índice de desigualdad, como su nombre lo indica, muestra la distri-

bución de un agregado entre un determinado porcentaje de empresas del mercado. De ahí que no determine el grado de concentración en el sentido del poder que detentan las empresas más grandes sobre la actuación del mercado. La curva de Lorenz es la representación gráfica de un índice típico de desigualdad. La diagonal señala la situación de igualdad en la distribución. En el eje horizontal figura el % acumulado de las firmas ordenadas de mayor a menor, que poseen un x% acumulado del agregado económico seleccionado, el cual figura en el eje vertical. Mientras más alejada de la diagonal se encuentre la curva de distribución de Lorenz en una industria determinada, mayor desigualdad refleja. Sin embargo, el poder de hacer prácticas monopólicas que puedan tener en el mercado las firmas que integran los dados porcentajes del agregado económico seleccionado, no queda reflejado en este índice.

Por ejemplo, en una industria donde el 40% de las empresas posee el 80% de la variable seleccionada, y existen en total 10 empresas, es más concentrada que otra industria donde se presenta la misma situación pero el número de empresas que la integran es de 50. En ambos casos el índice de desigualdad es el mismo pero la concentración es diferente porque en la primera industria son cuatro las empresas que tienen mayor poder para manejar las variables del mercado. En cambio, en la segunda, ese 40% representa 20 firmas y en este caso es muy difícil que puedan dominar el mercado poniéndose de acuerdo en precios y/o cantidades para realizar prácticas monopólicas. En otras palabras, solamente si se conoce el número de empresas del mercado es posible decir algo sobre concentración económica a partir del conocimiento de un índice de desigualdad.

Existe otra medida de desigualdad, el coeficiente de Gini el cual, en el contexto de las medidas de concentración resulta del cociente entre la superficie ocupada por la curva de Lorenz y la de la diagonal de igual distribución. Este índice es igual a la unidad cuando todas las empresas tienen la misma dimensión y es superior a la unidad a medida que aumentan los niveles de concentración.

No obstante que no determinan grados de concentración, los índices de desigualdad están relacionados con los de concentración. Una de estas relaciones es la siguiente: Cuando se conoce el índice de Lorenz lo que se puede decir es que, dado el mismo grado de desigualdad, es más concentrada la industria con menor número de empresas. O inversamente, dado igual número de empresas, una mayor desigualdad se corresponde con un mayor grado de concentración, medida según el índice de las m empresas más grandes del mercado. Pero si no se establecen estas relaciones es imposible decir algo sobre concentración económica con el solo conocimiento del grado de desigualdad que tenga una determinada industria. El dato importante que hay que conocer es el número total de empresas del mercado. También el índice I_m que mide el porcentaje del agregado en manos de las m principales firmas está relacionado con otro índice de desigualdad que se define como el cociente entre la dimensión promedio de las m empresas más grandes (a) respecto de la dimensión promedio del total de

bución de un agregado entre un determinado porcentaje de empresas del mercado. De ahí que no determine el grado de concentración en el sentido del poder que detentan las empresas más grandes sobre la actuación del mercado. La curva de Lorenz es la representación gráfica de un índice típico de desigualdad. La diagonal señala la situación de igualdad en la distribución. En el eje horizontal figura el % acumulado de las firmas ordenadas de mayor a menor, que poseen un x% acumulado del agregado económico seleccionado, el cual figura en el eje vertical. Mientras más alejada de la diagonal se encuentre la curva de distribución de Lorenz en una industria determinada, mayor desigualdad refleja. Sin embargo, el poder de hacer prácticas monopólicas que puedan tener en el mercado las firmas que integran los dados porcentajes del agregado económico seleccionado, no queda reflejado en este índice.

Por ejemplo, en una industria donde el 40% de las empresas posee el 80% de la variable seleccionada, y existen en total 10 empresas, es más concentrada que otra industria donde se presenta la misma situación pero el número de empresas que la integran es de 50. En ambos casos el índice de desigualdad es el mismo pero la concentración es diferente porque en la primera industria son cuatro las empresas que tienen mayor poder para manejar las variables del mercado. En cambio, en la segunda, ese 40% representa 20 firmas y en este caso es muy difícil que puedan dominar el mercado poniéndose de acuerdo en precios y/o cantidades para realizar prácticas monopólicas. En otras palabras, solamente si se conoce el número de empresas del mercado es posible decir algo sobre concentración económica a partir del conocimiento de un índice de desigualdad.

Existe otra medida de desigualdad, el coeficiente de Gini el cual, en el contexto de las medidas de concentración resulta del cociente entre la superficie ocupada por la curva de Lorenz y la de la diagonal de igual distribución. Este índice es igual a la unidad cuando todas las empresas tienen la misma dimensión y es superior a la unidad a medida que aumentan los niveles de concentración.

No obstante que no determinan grados de concentración, los índices de desigualdad están relacionados con los de concentración. Una de estas relaciones es la siguiente: Cuando se conoce el índice de Lorenz lo que se puede decir es que, dado el mismo grado de desigualdad, es más concentrada la industria con menor número de empresas. O inversamente, dado igual número de empresas, una mayor desigualdad se corresponde con un mayor grado de concentración, medida según el índice de las m empresas más grandes del mercado. Pero si no se establecen estas relaciones es imposible decir algo sobre concentración económica con el solo conocimiento del grado de desigualdad que tenga una determinada industria. El dato importante que hay que conocer es el número total de empresas del mercado. También el índice I_m que mide el porcentaje del agregado en manos de las m principales firmas está relacionado con otro índice de desigualdad que se define como el cociente entre la dimensión promedio de las m empresas más grandes (a) respecto de la dimensión promedio del total de

empresas de la industria (A). Es un índice de dimensión promedio relativa (a/A). En este caso, el índice I_m es igual al producto de las m empresas más grandes por el índice de dimensión promedio relativa (A/a) dividido por el número total de empresas de la industria n . Dada la dimensión de la industria, un valor más alto de la dimensión promedio relativa, significa menor número de firmas y por lo tanto indica mayor concentración según el índice I_m .

III.1.d. Interpretación de los índices de concentración

Los índices de concentración se pueden interpretar según cuáles sean las bases utilizadas para las mediciones:

d.1. Concentración por firmas o por plantas.

De acuerdo con las definiciones de industria y firma teóricas, como puede haber firmas con una sola planta y/o empresas multiplantas dentro de una industria, los índices calculados según la unidad firma pueden ser iguales o mayores que los calculados con la unidad planta, nunca menores. En el caso que sea igual, cuando el número de firmas coincide con el número de plantas de la industria, los índices son coincidentes. Si el número de plantas supera al de firmas, cuando existen empresas multiplantas, el índice según el número de plantas indicará menor concentración.

d.2. Concentración por industrias o por productos.

Si las clasificaciones de industrias y de empresas coinciden con las de la industria y empresa teóricas, los índices calculados son iguales en las dos situaciones. El problema se plantea cuando las clasificaciones de las industrias del censo no responden a las de la industria teórica. En estos casos, los más comunes a la hora de analizar la información disponible, los índices son diferentes. Si la industria de censo adolece de exceso de inclusión (es superinclusiva porque abarca productos no sustitutos cercanos), tendrá un índice de concentración menor que el calculado por productos sustitutos cercanos. En cambio, el índice por industria será mayor que el calculado por productos sustitutos cercanos, si la industria de censo adolece de defecto de inclusión (excluye a productos sustitutos cercanos).

d.3. Dimensión del mercado.

Otro aspecto importante de destacar en la interpretación de los índices de concentración es el de la determinación del ámbito del mercado donde actúan las empresas. Es decir, las empresas pueden estar localizadas en un determinado lugar geográfico, por ejemplo la provincia de Mendoza, pero el ámbito en el cual colocan su producción puede ser más amplio, y en este caso importa la dimensión de este último mercado a los efectos de calcular los índices de concentración que efectivamente muestren la

estructura del mercado en el cual desenvuelven su actividad comercializadora. Si acaso lo que se quiere conocer es el poder de la empresa en el mercado de insumos, por ejemplo, de mano de obra o materias primas, quizás el ámbito más apropiado puede ser el de la Provincia. Por lo tanto, la validez de los índices de concentración económica en cualquiera de las variables seleccionadas depende de que se determine correctamente la dimensión del mercado donde desenvuelve la empresa su actividad en los diferentes aspectos a considerar, de modo que se pueda determinar si pone o no en práctica conductas monopólicas.

Hay que tener claros todos estos aspectos para la interpretación correcta de los resultados. Si es posible, lo primero que hay que hacer es depurar la información para acercarla lo más que se pueda a los conceptos de industria y firma teóricas. Si no es posible, hay que especificar muy bien los alcances de los datos obtenidos como herramientas para ubicar los niveles reales de concentración del poder económico en las industrias estudiadas.

III.1.e. Otras aplicaciones de los índices de concentración

Además de las aplicaciones señaladas, los índices de concentración se utilizan también para comparar el grado de concentración de la industria entre países en un momento dado y lo su evolución en el tiempo. Estos índices son agregados y surgen de aplicar ponderaciones a los índices de concentración de cada industria de un país según la participación de cada una en el valor agregado total.

III.1.f. Coeficiente de correlación por calificación de Spearman.

Una herramienta útil que permite determinar el grado de relación existente entre los distintos ordenamientos que surgen de aplicar diferentes índices para medir la concentración de varias industrias, es el coeficiente de correlación por calificación de Spearman. Se trata de un método no paramétrico ideado por este estadístico en 1904. Dicho coeficiente se aplica para establecer el grado de relación entre conjuntos de ordenamientos de mediciones ordinales en lugar de números cardinales. En el caso de varias industrias a las cuales se le han calculado los índices de concentración según el índice lineal I_4 y el de Herfindahl H , por ejemplo es posible que el orden en que queden las industrias sea igual o diferente al comparar los resultados. También puede variar ese orden cuando se calcula un mismo índice pero para diferentes agregados económicos en una misma industria o en varias industrias. Otra aplicación es para comparar los ordenamientos de un mismo índice a través del tiempo. El objetivo de aplicar este coeficiente de correlación es el de medir el grado de covariabilidad o la falta de la misma entre esos ordenamientos. Sean dos conjuntos de ordenamientos X e Y de dos industrias, donde x_i e y_i son pares de valores (índices de concentración o de participación relativa) que representan a la ubicación de la industria i entre las n industrias consideradas. Puede suceder que la industria i , en el conjunto X , esté ubicada en pri-

mer lugar en grado de concentración pero en el conjunto Y, esté en tercer lugar. Otra industria puede mantener el mismo lugar en ambos conjuntos y así siguiendo. Entonces, el coeficiente de correlación no paramétrico mide el grado de asociación entre tales ordenamientos.

La expresión del coeficiente de correlación por calificación de Spearman r_s es:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)} \quad \text{donde } d_i \text{ es la diferencia entre } x_i \text{ e } y_i$$

Este coeficiente puede tomar valores entre 1 y -1, es decir, $-1 \leq r_s \leq 1$ y la expresión ha sido derivada bajo el supuesto de que no existe ninguna vinculación entre las industrias (o individuos) que conforman cada ordenamiento.

Si los ordenamientos de las industrias para cada índice de concentración son coincidentes, el valor de r_s es 1 porque cada $d_i = 0$. Si son totalmente opuestos, se puede demostrar que toma el valor -1 y si no tienen ninguna relación, toma el valor 0. En general la experiencia muestra que no se observan grandes diferencias en la ubicación de cada industria según los diferentes índices de concentración calculados cuando se trata de agregados que operan en la misma dimensión del mercado.

Existen tablas para distribuciones de los valores de r_s . Cuando la muestra tiene valores de n mayores que 20 observaciones, es apropiado probar la hipótesis de $\rho_s = 0$ contra una alternativa apropiada mediante la estadística t de Student que se distribuye con $(n - 2)$ grados de libertad:

$$t_s = \frac{r_s \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_s^2}}$$

Para valores de n entre 8 y 20 observaciones, es necesario calcular el valor de t_s con un valor de r_s corregido por continuidad (\bar{r}_s):

$$\bar{r}_s = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n d_i^2}{\left(\frac{1}{6}\right) [n(n^2 - 1)] + 1}$$

El valor de t de Student calculado con el valor de r_s corregido se distribuye también como una t con $(n-2)$ grados de libertad. Para una probabilidad del 5% de aceptación de la hipótesis nula de $\rho_s = 0$, el valor de t es igual a 1,96. Cualquier valor de t_s superior a éste implica rechazar la hipótesis nula de $\rho_s = 0$.

III.2 ANALISIS EMPÍRICO SOBRE CONCENTRACIÓN

Los datos que se han utilizado para concretar una aplicación de los conceptos teóricos vertidos en el punto anterior, corresponden a los Censos Industriales de la Provincia de Mendoza de los años 1984 y 1993, Son los únicos datos disponibles en el nivel de mayor desagregación. El agregado económico elegido es el valor bruto de la producción. Se han seleccionado tres sectores que abarcan varias industrias al nivel de grupo y rama en el código unificado de clasificación internacional CIU. Se trata de Alimentos y Bebidas, Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas y Fabricación de Maquinarias y Equipos. El agregado total de cada sector, grupo y rama corresponde al ámbito de la Provincia de Mendoza. Si bien estos sectores incluyen productos homogéneos y fácilmente sustituibles, también abarcan algunos otros no sustituibles. De modo que, se está trabajando con empresas multiproducto e industrias superinclusivas que no es posible seleccionar por el momento.

Por otro lado, el ámbito de mercado de cada uno de estos sectores excede el de la Provincia. Esto hace que las medidas de concentración que pueden calcularse sólo son indicadoras de la naturaleza de la estructura productiva de las industrias incluidas. Sólo se refieren a la dimensión de los establecimientos con sede en la Provincia, que pueden ser firmas o plantas pertenecientes a una o varias empresas con sede en la Provincia y/o fuera de ella. No se dispone de información desagregada sobre las empresas y/o plantas del mismo sector con sede en otras provincias y que operan también en el ámbito del mercado nacional y/o internacional.

Estos índices, por lo tanto, no miden el nivel de concentración de poder económico de las empresas más grandes sobre las variables precio y cantidades dentro de la dimensión más amplia del mercado donde comercializan la producción. Además, el censo considera como unidad independiente a cada establecimiento o unidad censal, aunque existan varios de ellos pertenecientes a una empresa o tengan un propietario común. De modo que los índices calculados miden niveles de concentración referidos a la participación relativa del valor bruto de producción en el total provincial y reflejan por lo tanto, una concentración al nivel de empresa menor que la real.

Con estas limitaciones, se han hecho los cálculos que aparecen en el Cuadro 3. Se han determinado los índices de concentración de la producción de las cuatro firmas más grandes respecto del agregado total provincial de cada sector y el índice agregado de Herfindahl. Lo que puede afirmarse es que se han producido cambios en el tamaño y en el número de las unidades productivas censales, entre los dos censos. Los ordenamientos de los sectores son iguales para los dos tipos de índice calculados (14 y Herfindahl).

CUADRO 3

EVOLUCION DE LOS INDICES I_4 Y HERFINDAHL EN TRES SECTORES DE LA INDUSTRIA DE MENDOZA SEGUN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCION

| SECTOR (1) | Indice I_4 | | | Indice de Herfindahl | | |
|---|--------------|------------|----------------|----------------------|------------|----------------|
| | Censo 1985 | Censo 1994 | Tasa de cambio | Censo 1985 | Censo 1994 | Tasa de Cambio |
| Destilados de petróleo y sustancias químicas | 93.0 | 20.0 | -0.79 | 0.412 | 0.022 | -0.95 |
| Fabricación de máquinas y equipos | 53.9 | 16.7 | -0.69 | 0.138 | 0.0138 | -0.90 |
| Alimentos y bebidas | 13.5 | 9.2 | -0.32 | 0.0098 | 0.007 | -0.29 |

FUENTE: Elaboración propia con datos censales de INDEC proporcionados por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Gobierno de Mendoza.

(1) Se han ordenado los sectores de mayor a menor según sus niveles de concentración.

En los dos últimos años de la década 1984/1993 se comienzan a producir en la Provincia las grandes transformaciones a nivel de empresa en lo que respecta a la adopción de nuevas tecnologías, nuevos productos, inserción en los mercados externos, etc.. Esto se infiere del cambio no significativo en términos reales del volumen de producción física. El cambio importante se ha dado en el valor de la producción mejorada tecnológicamente en los tres sectores analizados. Se pueden observar los índices de crecimiento real de la producción a precios constantes en el transcurso de 20 años (1973-93) en el Cuadro 1.

El sector Alimentos y Bebidas, con una reducción en el número de establecimientos del 13,5%, muestra en los dos censos un índice de Herfindahl muy alejado de la unidad (0.0098 y 0,007) lo cual significa que es un conjunto cuyas unidades productivas tienen pequeña participación relativa en el total. Lo mismo se observa en el índice I_4 , donde los cuatro establecimientos más grandes cubrían sólo el 13,5% en 1984 y el 9,2% en 1993, del valor bruto de producción provincial. La reducción observada fue del 32% con el índice discreto y del 29% con el índice agregado de Herfindahl. Por lo tanto parece ser de condición atomística con tendencia a acentuarse. El cambio operado en ese período la convierte aún en más igualitaria en su distribución por unidad productiva (algunas pueden corresponder a empresas con cuotas más altas de participación en el mercado).

Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas es un sector que aumentó el número de empresas en 146,5% y redujo el índice de Herfindahl en 95%, lo cual indicaría también una transformación hacia una estructura menos desigual de cada unidad productiva. Se calculó un valor de 0,412 para 1984 y uno de 0,022 en 1993. El índice discreto I_4 de las cuatro primeras firmas más grandes muestra un valor de 93% en 1984 y de 20% en 1993. La disminución fue del 79% lo cual corrobora esa situación. Las privatizaciones, desregulaciones y la apertura de los mercados han contribuido con ese proceso iniciado en 1992.

En cuanto a Fabricación de Maquinarias y Equipos, tuvo un aumento poco significativo en el número de establecimientos del 0,6%, pero redujo el índice de Herfindahl en un 90%. Esto refleja también una distribución más igualitaria de las cuotas de participación de cada uno de ellos en el mercado.

Como se dijo antes, los datos censales presentan a cada unidad productiva o establecimiento como independiente sin tener en cuenta si algunos de ellos tienen o no un propietario común. En este caso aparecerían niveles superiores de desconcentración de las cuotas de participación de mercado con respecto a las empresas que las agrupan bajo un mismo dueño. Este dato no está disponible y hay que tenerlo presente al interpretar los resultados.

Si bien no se puede hablar de concentración económica propiamente dicha, es posible inferir un cambio en la estructura de cada sector a través de un reparto menos desigual de las cuotas de mercado en los tres sectores, el cual se refleja en el cambio operado en los índices calculados.

En cuanto a la aplicación del coeficiente de correlación de Spearman, se tomaron los ordenamientos de las ramas de cada grupo, de mayor a menor, según el nivel de valor bruto de la producción en los censos de 1974, 1985 y 1994. Los resultados mostraron que los órdenes de importancia variaron pero de manera poco significativa entre 1973 y 1984 con un valor de 0,78. Lo mismo sucede con los ordenamientos correspondientes a 1984 y 1993. El índice muestra un valor también cercano a la unidad (0,76). A partir de estos resultados se puede inferir que no hubo grandes cambios en la ubicación según la importancia relativa de cada rama dentro de su respectivo sector industrial.

Si se comparan los datos de 1973 con los de 1993, los cambios en los veinte años transcurridos son similares, con un valor del índice de 0,75. Es decir, en los ordenamientos las industrias han mantenido prácticamente la misma ubicación en cuanto a su participación relativa en valor bruto de producción. El sector industrial de la Provincia no ha cambiado su composición tradicional. Alimentos y Bebidas sigue en el primer lugar en el último censo, con casi el 46% del valor bruto de producción total de la Provincia. El sector petrolero y de industrias químicas también mantiene el segundo lugar

con un aumento muy importante en su participación (ver Cuadro N° 1). Pero lo que sí ha ocurrido es el inicio de un cambio importante en la estructura interna de las empresas en cuanto a cambio tecnológico, mejoramiento de la calidad de los productos, inserción en el mercado externo, a partir del año 1992, provocado por el cambio de política económica al nivel nacional.

IV. ESTIMACIÓN DE LA FUNCIÓN DE DEMANDA LABORAL

IV.1 MODELO TEÓRICO

Las funciones de demanda laboral presentadas se refieren a un momento en el tiempo, pues se estiman con datos del Censo Nacional Económico de 1994 (CNE '94). Se ha tomado como referencia un estudio similar basado en datos del Censo Económico Nacional de 1985 para comparar los resultados obtenidos. También se ha tenido en cuenta un ensayo sobre demanda laboral con datos del último censo, citado en la bibliografía. Es importante destacar que la muestra de diferencias interindividuales utilizada para realizar la estimación se denomina de sección transversal o también atemporal que, en general, facilita una información nueva e independiente con respecto a los datos de los otros censos.

Se consideran dos formas teóricas que sirven de base para la especificación econométrica de los modelos cuyas expresiones son las siguientes:

$$L = C - a.RPP + b.VAG + m$$

$$L = C - a.RPP + b.VBP + m$$

Donde las variables se definen de la siguiente manera:

- L : Personal ocupado remunerado
- C : constante de regresión.
- RPP: remuneración promedio del personal.
- VAG: valor agregado.
- VBP: valor bruto de producción.
- a y b: coeficientes de las variables explicativas.
- m : término de perturbación.

Con respecto a las variables *Personal ocupado remunerado* y *Remuneración promedio del personal*, son equiponderadas, es decir, recibe la misma ponderación el obrero, el patrón o el administrativo. La justificación de esta limitación está dada por la forma global en que se capta la información censal.

IV.2 ANÁLISIS EMPÍRICO

Para la estimación de la función de demanda de cada sector seleccionado, se han tomado los datos de cada una de las empresas individualmente, sin discriminar por ramas de actividad. El método econométrico aplicado es el de mínimos cuadrados. En el modelo a estimar se supone que las perturbaciones se distribuyen en forma independiente de las variables explicativas y tienen una distribución normal.

IV.2.a. Matriz de Correlación

La matriz de correlación permite evaluar el grado de multicolinealidad existente entre las variables explicativas del modelo. Esta es una característica de la muestra y no de la población. Aparece el problema debido al hecho de que las variables que se consideran como explicativas del modelo son siempre independientes entre sí al nivel de población o universo. Pero desde el punto de vista estadístico no son independientes debido a que se trabaja sobre muestras extraídas de dicha población. Esta circunstancia hace que se arrastren problemas de interpretación estadística sobre la información parcial disponible.

CUADRO 4 MATRIZ DE CORRELACION POR SECTOR INDUSTRIAL

| Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas | | | |
|--|------|------|-----|
| | RPP | VAG | VBP |
| RPP | 1 | | |
| VAG | 0.79 | 1 | |
| VBP | 0.71 | 0.90 | 1 |
| Fabricación de Maquinarias y Equipos (incluye los de Oficina) | | | |
| | RPP | VAG | VBP |
| RPP | 1 | | |
| VAG | 0.53 | 1 | |
| VBP | 0.54 | 0.90 | 1 |
| Elaboración de Alimentos y bebidas | | | |
| | RPP | VAG | VBP |
| RPP | 1 | | |
| VAG | 0.24 | 1 | |
| VBP | 0.21 | 0.89 | 1 |

FUENTE: Elaboración propia con datos censales de INDEC proporcionados por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas, Gobierno de Mendoza.

Los estimadores Mínimos Cuadrados Ordinarios (MOC) mantienen su propiedad de ser estimadores MELI (Mejor Estimador Linealmente Insesgado), pero están afectados de falta de precisión.

Mediante el test de Farrar-Glauber que tiene distribución t normal en dos colas, con un 95% de confianza, se acepta presencia de multicolinealidad para valores de coeficientes superiores a 0.60. El análisis de las matrices para cada uno de los sectores se presenta en el Cuadros 4. Se observa, que sólo para Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas hay presencia de colinealidad entre RPP(remuneración promedio del personal) y VAG(valor agregado), no existiendo en los otros casos. La multicolinealidad detectada entre el VAG y VBP(valor bruto de producción), no es tomada en cuenta debido a que son variables mutuamente excluyentes.

IV.2.b. Resultados estimados

Para efectuar la estimación de los parámetros de cada ecuación se tomó en cuenta cada sector por separado mediante la aplicación de los modelos teóricos antes descriptos. Las estadísticas t figuran entre paréntesis debajo de los estimadores de los coeficientes de las ecuaciones estimadas.

Los resultados obtenidos por sector son los siguientes:

- **Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas**

$$L = 16.98 - 0.0018RPP + 0.000027VAG$$

(6.16) (-4.28) (7.16)

$$R^2=27.89\%$$

$$DW=1.68$$

$$L = 14.15 - 0.00226RPP + 0.0000216 VBP$$

(7.9) (-8.11) (14.46)

$$R^2=60\%$$

$$DW=1.63$$

De la observación de los resultados obtenidos se infiere que para este sector todos los coeficientes tienen los signos esperados y son, desde el punto de vista estadístico, significativamente distintos de cero ($t > 2$) a un nivel de significancia del 5%. Sobre la base de la prueba de hipótesis de un estimador con distribución t , el cual determina que mientras se disponga de veinte o más observaciones y el estadístico t sea mayor que dos en valor absoluto, se puede rechazar la hipótesis nula de que el coeficiente poblacional es cero. Por lo tanto se acepta el valor del coeficiente estimado por la regresión.

El estadístico R-squared (R^2) da una idea de la bondad de ajuste global de la regresión, es decir, una medida del efecto que ejerce la variación de todas las variables independientes sobre la dependiente. En un contexto de Corte Transversal, los R^2 son muy bajos en la mayoría de los trabajos econométricos. Encontrar valores superiores al 20 o 25% se considera un buen ajuste. Se observa, por lo tanto, que en ambas ecuaciones se da una buena bondad de ajuste.

Los estadísticos Durbin Watson muestran ausencia de **autocorrelación**.

A fin de detectar la presencia de **heterocedasticidad** se aplica la Prueba de Park, para varianza desconocida y el Método gráfico. Los datos obtenidos revelan presencia de heterocedasticidad.

Para corregir la misma se aplicó el método de mínimos cuadrados ponderados. Consiste en hacer ciertas hipótesis acerca del comportamiento de los residuos, las cuales son arbitrarias o ad-hoc. En este caso se supuso que los residuos presentan estas dos posibilidades:

$$E(m^2) = s^2 / VAG^2$$

y para ello se pondera utilizando la inversa de la variable Valor Agregado $INVAG=1/VAG$.

- **Fabricación de Maquinarias y Equipos(incluyendo los de oficina) .**

$$L = 1.7529 + 0.00021RPP + 0.0000311VAG$$

(2.02) (1.46) (27.89)

$$R^2=81.33\%$$

$$DW=1.82$$

$$L = 0.105 + 0.000376RPP + 0.00001273 VBP$$

(0.0977) (2.0987) (20.03)

$$R^2=70.72\%$$

$$DW=1.81$$

Los resultados obtenidos para este sector muestran que los coeficientes de las variables VAG y VBP tienen los signos esperados y son, desde el punto de vista estadístico, significativamente distintos de cero ($t > 2$) a un nivel de significancia de 0.05. No así los que acompañan a la variable RPP.

Los estadísticos Durbin Watson muestran ausencia de **autocorrelación**.

También aquí se trata de detectar la presencia de **heterocedasticidad** mediante la Prueba de Park, para varianza desconocida y el Método gráfico. Los datos obtenidos revelan presencia de heterocedasticidad.

Para corregir la misma se ha utilizado el método de mínimos cuadrados ponderados.

- **Elaboración de Alimentos y bebidas.**

$$L = 7.5165 - 0.0002235RPP + 0.00001518VAG$$

(9.25) (-2.14) (23.20)

$$R^2=39.68\% \qquad \qquad \qquad DW=1.59$$

$$L = 5.5596 - 0.0002534RPP + 0.000008214 VBP$$

(8.9) (-2.9) (33.22)

$$R^2=57.25\% \qquad \qquad \qquad DW=1.56$$

En este caso, igual que en la estimación del sector Derivados de Petróleos y Sustancias Químicas, los coeficientes resultan significativamente distintos de cero, con una bondad de ajuste de aproximadamente 40% y 57%, respectivamente. También se está en ausencia de autocorrelación, pero sí en presencia de heterocedasticidad, la cual fue corregida a través del método de mínimos cuadrados ponderados.

IV.2.c. Cálculo de las elasticidades

Para el cálculo de las elasticidades se aplica el método de linealización en los parámetros, con el mismo criterio de MCO. Los resultados obtenidos de las ecuaciones linealizadas para cada sector son los siguientes:

- **Destilados del Petróleo y Sustancias Químicas**

$$\ln L = 1.5495 - 1.5235 \ln RPP + 1.2503 \ln VAG$$

(1.47) (-21.96) (22.48)

$$R^2=82,35\% \qquad \qquad \qquad DW=1.54$$

$$\ln L = 0.0075 - 1.0539 \ln RPP + 1.2423 \ln VBP$$

(0.99) (-15.28) (20.05)

R²=80.06% DW=1.95

• **Fabricación de Maquinarias y Equipos(incluyendo los de oficina).**

$$\ln L = 0.00067 + 0.11897 \ln RPP + 0.71635 \ln VAG$$

(2.46) (1.75) (24.67)

R²=84.84% DW=1.86

$$\ln L = 0.00003298 + 0.4150 \ln RPP + 0.6961 \ln VBP$$

(1.93) (5.62) (18.21)

R²=75.22% DW=1.81

• **Elaboración de Alimentos y bebidas.**

$$\ln L = 0.1215 - 0.2950 \ln RPP + 0.5953 \ln VAG$$

(2.57) (-6.45) (32.87)

R²= 53.84% DW=1.66

$$\ln L = 0.0171 - 0.4264 \ln RPP + 0.7646 \ln VBP$$

(2.79) (-10.83) (37.01)

R²= 64.12% DW=1.57

Se determina que la única elasticidad no distinta de cero es la correspondiente a la del salario del sector correspondiente a la elaboración de maquinarias y equipos (incluidos los de oficina) evaluadas con respecto al valor agregado.

Resulta interesante hacer un análisis comparativo entre las elasticidades obtenidas con datos del CNE'94 y las estimadas según el CNE'85, las cuales se presentan en el Cuadro 5.

El análisis de las Elasticidades- Salarios para ambos censos muestran que para Fabricación de Maquinarias y Equipos y Elaboración de Alimentos y Bebidas, Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas han disminuido. También se puede observar que sólo para el sector de Fabricación de maquinarias y equipos no se ha obtenido el signo esperado en el Censo de 1993, cuando en el censo anterior si lo tenía.

R²=80.06%

DW=1.95

• **Fabricación de Maquinarias y Equipos(incluyendo los de oficina).**

$$\ln L = 0.00067 + 0.11897 \ln RPP + 0.71635 \ln VAG$$

(2.46) (1.75) (24.67)

R²=84.84% DW=1.86

$$\ln L = 0.00003298 + 0.4150 \ln RPP + 0.6861 \ln VBP$$

(1.93) (5.62) (18.21)

R²=75.22% DW=1.81

• **Elaboración de Alimentos y bebidas.**

$$\ln L = 0.1215 - 0.2950 \ln RPP + 0.5953 \ln VAG$$

(2.57) (-6.45) (32.87)

R²= 53.84% DW=1.66

$$\ln L = 0.0171 - 0.4264 \ln RPP + 0.7646 \ln VBP$$

(2.79) (-10.83) (37.01)

R²= 64.12% DW=1.57

Se determina que la única elasticidad no distinta de cero es la correspondiente a la del salario del sector correspondiente a la elaboración de maquinarias y equipos (incluidos los de oficina) evaluadas con respecto al valor agregado.

Resulta interesante hacer un análisis comparativo entre las elasticidades obtenidas con datos del CNE'94 y las estimadas según el CNE'85, las cuales se presentan en el Cuadro 5.

El análisis de las Elasticidades- Salarios para ambos censos muestran que para Fabricación de Maquinarias y Equipos y Elaboración de Alimentos y Bebidas, Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas han disminuido. También se puede observar que sólo para el sector de Fabricación de maquinarias y equipos no se ha obtenido el signo esperado en el Censo de 1993, cuando en el censo anterior si lo tenía.

CUADRO 5

ELASTICIDADES PRECIO E INGRESO DE LA DEMANDA LABORAL POR SECTOR INDUSTRIAL DE MENDOZA SEGÚN LOS CENSOS DE 1985 Y 1994

| SECTOR | Elasticidad salario | | Elasticidad ingreso | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| | CNE '85 | CNE '94 | CNE '85 | CNE '94 |
| Elaboración de alimentos y bebidas. | -0.6420 (-8.26) | -0.2950 (-6.45) | 0.5099 (17.5) | 0.5953 (32.87) |
| Destilados del petróleo y sustancias químicas | 0.5702 (1.79) | -1.5235 (-21.96) | 0.2948 (3.70) | 1.2503 (22.48) |
| Fabricación de maquinarias y equipos | -1.0740 (-6.58) | 0.11897 (1.75) | 0.6763 (14.0) | 0.71635 (24.67) |

FUENTE: CALDERON, M., GINER de LARA, M.E. y PERLBACH de MARADONA, I., "Funciones de demanda laboral para la industria manufacturera de Mendoza", en Anales de Jornadas de Ciencias Económicas 1991 para datos de 1985. Para 1994, elaboración propia sobre datos censales de INDEC proporcionados por el DEIE, Gobierno de Mendoza.

Esta relación positiva es interpretada por algunos autores a través del concepto de "salario de eficiencia" el cual se centra en el papel del salario como un medio de incentivar al trabajador, explicando por qué algunas empresas estarían dispuestas a pagar salarios reales superiores a los de mercado, como así también la rigidez de los salarios reales como consecuencia de las pérdidas de productividad que tendría lugar si las empresas redujeran los salarios, permitiendo explicar una parte del desempleo. El signo positivo que tenía la Elasticidad Salario de Destilados del Petróleo en 1984 pasó a ser negativo en 1993, tal cual se espera de la teoría subyacente.

En cuanto a la Elasticidad- Ingreso resultó para los tres sectores significativa y con el signo esperado, para ambos censos. Los sectores de Alimentos, Bebidas y Tabaco junto con Maquinarias y Equipos no variaron sus elasticidades de forma significativa entre un censo y el otro. En cambio Destilados del Petróleo y Sustancias Químicas varió de manera muy importante entre 1984 y 1993, aumentando la elasticidad en más de 4 veces.

V. CONCLUSIONES

A través del estudio realizado se pueden extraer algunas observaciones de interés.

Con respecto a los cálculos sobre niveles de concentración se puede afirmar que hay una inclinación a la desconcentración de los ingresos relativos en las unidades productivas de los sectores analizados. Muestran una cuota menor de participación en el total provincial. Quizás esto se deba a la tendencia hacia la apertura de los mercados como consecuencia de las políticas económicas aplicadas a partir de 1992. Pero no se puede conocer el poder económico que detentan las empresas en cada uno de sus respectivos mercados, con la información disponible. En cuanto al ordenamiento de las industrias por su importancia relativa, el sector industrial mendocino ha mantenido en el tiempo su composición tradicional.

En el ámbito de la concentración industrial es necesario, por lo tanto, llegar a la realidad de los distintos mercados a la luz de los principios teóricos, pero mediante la disponibilidad de datos mucho más desagregados y dentro de la dimensión total de los mercados donde actúa cada industria y empresa para conocer el verdadero poder económico que detentan.

En lo que se refiere al mercado laboral, los resultados son aceptables pues se puede inferir un comportamiento en sus elasticidades más acorde con la teoría económica a través del tiempo. Los tres sectores analizados muestran una disminución en las elasticidades-salario de la demanda laboral, en los diez años transcurridos entre los dos últimos censos. Esa mayor rigidez explicaría parte del problema del desempleo. En cuanto a las elasticidades-ingreso, un sólo sector muestra un aumento importante, el de Destilados de Petróleo y Sustancias Químicas, lo cual compensaría en parte los efectos negativos de la elasticidad-precio sobre el desempleo.

Es importante señalar que este estudio es solo el comienzo de una tarea que debe avanzar en el campo del trabajo empírico a fin de perfeccionar los resultados y acercarlos a los principios teóricos expuestos.

NOTAS

(1) Desde el punto de vista de la comparabilidad de resultados, en censos anteriores la unidad censal utilizada fue el establecimiento. Se define como tal a cada actividad diferenciada (según el clasificador CIU) realizada en un mismo local por una misma empresa. Esta diferenciación fue posible siempre que se pudo obtener, para cada una de esas actividades, información estadística sobre sus costos e ingresos.

(2) Descripción obtenida del formulario de la Encuesta Industrial Anual 1989, preparada por INDEC.

(3) Este punto está desarrollado sobre la base de los textos sobre Organización Industrial señalados en la bibliografía.

BIBLIOGRAFIA

- BAIN, Joe S., *"Organización industrial"*, trad. por M. Scholz (Barcelona, Omega, 1963).
- CALDERON, M., PERLBACH de MARADONA, I, y GINER de LARA, M. E., *"Funciones de demanda laboral para la industria manufacturera de Mendoza"*, en Anales de Jornadas de Ciencias Económicas 1991. Tomo II, págs. 221/236 y Ministerio de Economía, Gobierno de Mendoza, junio 1991.
- CANDIDO, María del Carmen y Otros, *"Índices de concentración en industrias seleccionadas de Mendoza"*, F.C.E., U.N.Cuyo, (Mendoza, 1990).
- CAVES, Richard, *"La industria norteamericana"*, trad. por J. Martínez (México, UTEHA, 1966).
- CHOU, Ya Lun, *"Análisis estadístico"*, 2da. ed. (México, Nueva Editorial Americana, 1985).
- NUÑEZ MIÑANA, Horacio, *"Finanzas Públicas"*, cap. IV (Mimeo, Buenos Aires, 1983).
- SHY, Oz, *"Industrial organization. Theory and applications"*, The MIT Press (Cambridge, Massachusetts, 1995).
- PERLBACH de MARADONA, I. y CALDERON, M., *"Ensayo sobre la demanda laboral industrial de Mendoza"*, Anales de la XXXI Reunión Anual de la A.A.E.P., Tomo 4, (Universidad Nacional de Salta, noviembre 1996).
- ROSEMBLUHT, Gideón, *"Medidas de Concentración"*, en "Serie Traducciones", sección Economía, N° 103 (Mendoza, F.C.E. - U.N.C., 1966).
- TIROLE, Jean, *"La teoría de la Organización Industrial"*, trad. por Carmen Matutes y colaboradores (Ed. Ariel, Barcelona, 1990).

INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS DE MENDOZA: ANÁLISIS DEPARTAMENTAL Y SECTORIAL¹

Elizabeth Pasteris de Solavallone

Profesora Adjunta Finanzas Públicas
de la Facultad de Ciencias Económicas (UNC)

María Elena Giner de Lara

Profesora Titular Microeconomía I
de la Facultad de Ciencias Económicas (UNC)

Pedro Marsonet

Profesor Adjunto Microeconomía I
de la Facultad de Ciencias Económicas (UNC)

Viviana Michelán

Gobierno de Mendoza

INTRODUCCION

En la provincia de Mendoza no se dispone de investigaciones recientes que permitan conocer con profundidad las actividades económicas que desarrollan los departamentos. Esta falencia dificulta la toma de decisiones, tanto públicas como privadas. Asimismo, resulta particularmente grave si se considera que las unidades económicas dedicadas a industria, comercio y servicios han sido censadas en el año 1994 y los resultados difundidos a mediados del año 1997. El objetivo de este artículo es presentar una síntesis de la descripción y el análisis preliminar de los sectores: industria, comercio y servicios, a través del estudio de su estructura sectorial y su distribución espacial.

La estructura y localización de las unidades de producción facilitan el conocimiento de la economía de una región. Un posterior y profundo estudio de causas permitirá establecer los factores que determinan el proceso de generación de valor

agregado, el ritmo de crecimiento de la economía y el grado de concentración de los mercados, entre otros aspectos importantes. Entre estas causas parece conveniente mencionar: el desarrollo de medios de transporte y comunicaciones; la existencia y calidad de servicios básicos; la inclusión en sistemas de incentivos impositivos y la disponibilidad de mano de obra calificada, entre otros. En estudios posteriores se investigará el modelo.

I. CONCEPTOS Y METODOLOGÍA DEL CENSO NACIONAL ECONÓMICO 1994²

1. Unidad censal

La unidad censal es el *local*, que se define como todo espacio físico aislado o separado de otros, que es utilizado para el desarrollo de actividades económicas durante el operativo censal.

2. Puestos de trabajo ocupados

Incluye personal asalariado, propietarios, empleadores, socios de cooperativas y familiares no asalariados y otros no asalariados que trabajaron para el local durante el operativo. Es importante tener presente que esta variable mide cantidad de *ocupaciones* y no de *personas ocupadas*, ya que una misma persona puede tener más de una ocupación³.

3. Valor de la producción

En el caso del sector industrial, comprende los ingresos por venta de bienes producidos, la variación de existencias de productos terminados y en proceso; los ingresos por trabajos industriales realizados sobre materias primas de terceros y la reparación de maquinarias y equipos que pertenecen a terceros; la producción de inmuebles, maquinaria y equipo para uso propio; los ingresos devengados por otras actividades, tales como prestación de servicios, comisiones percibidas por venta de servicios de terceros, venta de electricidad, ingresos por trabajos de construcción y el margen bruto generado por actividades comerciales.

Tratándose de servicios el valor de producción contabiliza los ingresos generados por la prestación de los servicios y las comisiones cobradas por venta de servicios de terceros. También incluye los ingresos obtenidos por actividades secundarias como la producción y/o comercialización de bienes. Finalmente, comprende la producción de bienes de capital para uso propio.

Es importante tener presente que, en el caso de las entidades sin fines de lucro dedicadas a la salud o la educación, que se financian en mayor o menor medida a

través de transferencias del gobierno, se ha considerado valor de la producción al equivalente a la suma de sus costos.

4. Valor agregado bruto

El valor agregado bruto es la diferencia entre el valor de la producción y el consumo intermedio. Incluye los siguientes conceptos:

- ◇ remuneración al trabajo,
- ◇ impuestos, con excepción del IVA,
- ◇ amortizaciones,
- ◇ intereses y diferencias de cambio y
- ◇ excedente de explotación, antes del pago del impuesto a las ganancias.

5. Remuneración al trabajo

Comprende los pagos remunerativos al personal en relación de dependencia devengados durante el año 1993, tales como salario básico, aguinaldo, comisiones, premios, bonificaciones, horas extras, vacaciones, enfermedad y toda otra retribución, en dinero o en especie, sobre la cual correspondan aportes jubilatorios.

Incluye, además, los pagos no remunerativos devengados al personal durante el año 1993. Son ejemplos de tales pagos los vales alimentarios, comedor de la empresa, guardería, servicios médicos, uso de automóvil o vivienda, seguro de vida, provisión de útiles escolares, excluyéndose asignaciones familiares.

Finalmente, comprende los aportes patronales a cajas e institutos de jubilaciones, a obras sociales, a cajas de subsidios familiares y al Fondo Nacional de Empleo, correspondientes a los sueldos y salarios declarados.

6. Remuneración per cápita anual

Es la retribución promedio anual para un asalariado y surge del cociente entre la retribución al trabajo del año 1993 y los asalariados ocupados, calculados como promedio mensual del mismo año. Se ha calculado: para cada rama de actividad y para cada uno de los dieciocho departamentos de la Provincia.

7. Validez de los resultados censales

Los censos económicos suministran información muy completa y con un grado de detalle territorial y sectorial muy superior al resto de las estadísticas económicas. Es por ello que constituyen la fuente de información más confiable para realizar estudios económicos. Al analizar los resultados del Censo Nacional Económico 1994, sin embargo, deben tenerse en cuenta las siguientes consideraciones⁴:

- ◊ El superior grado de cumplimiento y control tributario observado en 1994 en relación con 1985 derivó en una mayor preocupación de los agentes económicos por hacer coincidir sus declaraciones censales con sus declaraciones tributarias. En consecuencia, las actividades económicas no registradas y las informales no han sido detectadas por el Censo.
- ◊ Esto significa que no ha sido captada la totalidad de los puestos de trabajo ocupados ni las retribuciones pagadas, quedando fuera de consideración los empleados informales de negocios no visibles e incluso asalariados informales que se desempeñan en locales visibles.
- ◊ Uno de los criterios para evaluar los resultados censales sobre puestos de trabajo ocupados consiste en contrastarlos con estimaciones demográficas que surgen de los censos de población y encuestas a hogares. Al hacer esta comparación se observa que el CNE '94 representa el 63% de dichas estimaciones demográficas, lo cual implica una menor cobertura que la obtenida con el CNE '85, que fue del 70%.

II. APOORTE DE CADA ACTIVIDAD AL PBG Y AL EMPLEO

En la provincia de Mendoza, los sectores industria, comercio y servicios, considerados en conjunto, generan más de 2.700 millones de dólares de valor agregado y casi 6.000 millones de valor de producción. La industria es responsable del 62% de este producto bruto y del 72% del valor de producción. Comercio y servicios aportan, respectivamente, 22% y 16% del valor agregado y 15% y 13% del valor de producción.

Aporte de cada actividad al PBG y al empleo – 1993

| ACTIVIDAD | VALOR AGREGADO | | VALOR PRODUCCION | | OCUPACIONES | |
|--------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------|---------------|
| | (US\$) | (%) | (US\$) | (%) | (Cant.) | (%) |
| INDUSTRIA | 1.694.636.810 | 62,21 | 4.264.778.768 | 71,98 | 40.812 | 30,14 |
| COMERCIO | 603.667.820 | 22,16 | 895.723.880 | 15,12 | 51.701 | 38,19 |
| SERVICIOS | 425.817.681 | 15,63 | 764.404.009 | 12,90 | 42.881 | 31,67 |
| TOTAL | 2.724.122.311 | 100,00 | 5.924.906.657 | 100,00 | 135.394 | 100,00 |

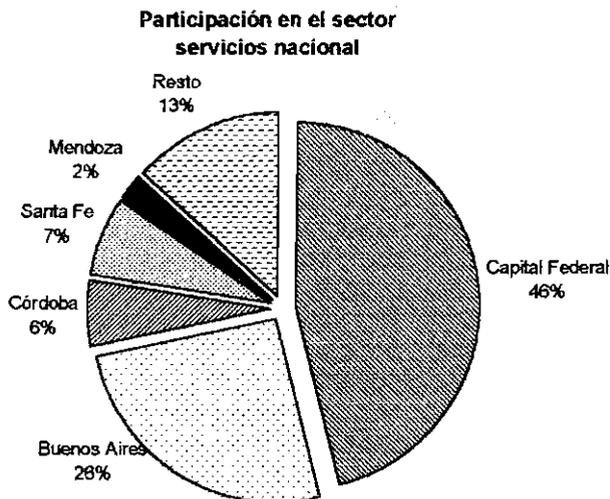
Las tres áreas generan más de 135 mil puestos de trabajo permanentes⁵. La importancia relativa de los sectores cambia si se considera la variable empleo, ya que la mayor demanda corresponde al sector comercial, con el 38% del total, le sigue el de servicios y la industria ocupa el último lugar.

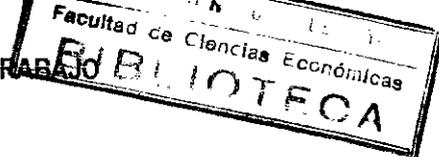
2. Comercio

El sector comercial aporta al producto bruto provincial US\$ 603,7 millones, demandando 51.700 puestos de trabajo, de los cuales más de 32.000 son no asalariados⁶.

3. Servicios

En la provincia de Mendoza el sector de servicios generó más de US\$ 425 millones de valor agregado, demandando casi 43.000 puestos de trabajo, de los cuales unos 23.000 son en relación de dependencia. Una vez más, las cifras ubican a la Provincia en el quinto lugar en el país, luego de Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe. Mendoza aporta el 2,3% del valor agregado por las actividades de servicios, ocupando el 3,2% de los puestos de trabajo en el 3,9% de locales nacionales. Estas relaciones revelan, además, la existencia de firmas de menor tamaño que el promedio nacional y, sin dudas, de tamaño muy inferior si se compara con las jurisdicciones de mayor importancia. La concentración territorial de actividades de servicios es demostrada por las siguientes cifras: las cinco principales jurisdicciones aportan casi el 87% del producto bruto total, en el 82% de locales y ocupando casi el 80% de puestos de trabajo. Esta situación se muestra gráficamente a continuación:





1. Modalidad del empleo

De las casi 135.400 ocupaciones que demanda este conjunto de actividades, el 57% corresponde a personal en relación de dependencia. La relación "asalariados/ocupaciones totales" varía según los sectores, siendo elevada en la industria y llamativamente baja en comercio y servicios⁷. De allí que el primer sector sea el responsable del 44% de la demanda de puestos de trabajo en relación de dependencia y su participación se reduzca al 12% en la demanda de no asalariados. El cuadro que se presenta a continuación permite observar esta situación.

Empleo en los sectores industria, comercio y servicios - 1993

| ACTIVIDAD | OCUPACIONES | | | | | | RETRIBUCION AL TRABAJO | | | |
|--------------|----------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|------------------------|------------|--------------|--------------|
| | TOTAL | | ASALARIADAS | | NO ASALAR. | | TOTAL | | P/Capita | |
| | Cantidad | % | Cantidad | % | Cantidad | % | US\$ | % | US\$ | Indice |
| INDUSTRIA | 40,812 | 30.14 | 33,990 | 44.39 | 6,822 | 11.60 | 362,757,168 | 51.06 | 10,672 | 100 |
| COMERCIO | 51,701 | 38.19 | 19,479 | 25.44 | 32,222 | 54.78 | 178,443,057 | 25.12 | 9,161 | 85.84 |
| SERVICIOS | 42,881 | 31.67 | 23,106 | 30.17 | 19,775 | 33.62 | 169,250,474 | 23.82 | 7,325 | 68.63 |
| TOTAL | 135,394 | 100 | 76,575 | 100 | 58,819 | 100 | 710,450,699 | 100 | 9,278 | 86.93 |

En las actividades de comercio y de servicios, el CNE '94 confirma la tendencia al cuentapropismo. En efecto, se aprecia una elevada proporción de puestos de trabajo ocupados por propietarios, socios o sus parientes, que no perciben un sueldo. Es interesante destacar que, en términos generales, esta participación resulta mayor en los municipios de menor nivel de actividad. En cambio, los departamentos que muestran mayor proporción de asalariados son también los de mayor volumen de operaciones.

Así, en el sector comercial los no asalariados ocupan, en promedio, el 62% de los puestos de trabajo. El departamento Capital muestra la menor participación de no asalariados en ocupaciones, con un 43%. El resto de los municipios, con la sola excepción de Guaymallén, presenta proporciones de no asalariados superiores a la media provincial⁸.

Por su parte, en los servicios se observa un porcentaje de puestos de trabajo ocupados por no asalariados que supera el 46% como media provincial. Nuevamente, esta participación resulta mayor en los municipios de menor nivel de actividad, como Rivadavia, Lavalle, Santa Rosa y La Paz, en donde supera el 83% de las ocupaciones. Los departamentos de mayor importancia presentan también mayor proporción de

asalariados: Guaymallén, Godoy Cruz y Capital. Junin constituye una excepción, ya que ubicándose entre los territorios de menor nivel de actividad, presenta, sin embargo, una participación de no asalariados en el total de ocupaciones inferior al promedio.

2. Retribución al factor trabajo

Las actividades en estudio pagan alrededor de US\$ 710 millones de remuneración al trabajo en relación de dependencia, lo que representa el 26% del producto y retribuye a más de 76.000 ocupaciones asalariadas. La industria, debido a que tiene la más alta proporción de asalariados en el total de ocupaciones y a que la remuneración per cápita es superior a la de los otros sectores, paga la mitad de esta retribución total. El resto lo comparten, prácticamente en partes iguales, el comercio y los servicios.

Si se comparan los valores de **remuneración anual per cápita** en la *industria*, Mendoza se ubica en el décimoquinto lugar en el país, con una retribución 28% más baja que el promedio nacional⁹. En el caso de los *servicios*, el promedio provincial es un 25% inferior al nacional, resultando superior sólo si se lo compara con las jurisdicciones de Salta y Santiago del Estero y similar si la comparación es con los valores de Entre Ríos, Corrientes, Jujuy, San Juan y San Luis.

Si se analiza el comportamiento de esta variable dentro del territorio provincial y para la *industria*, se encuentra que Luján, Godoy Cruz, Tunuyán, Capital y Las Heras, conforman los cinco municipios que presentan mayor valor de este indicador. Se advierte, asimismo, una gran dispersión, resultando el límite superior (Luján, con US\$ 18.754) casi el cuádruple del límite inferior (La Paz, con US\$ 4.929). Sólo cuatro departamentos se ubican por encima del promedio provincial (US\$ 10.428), confirmando la fuerte desigualdad territorial.

La retribución per cápita al trabajo del sector comercio apenas supera los US\$ 9.100 anuales, con Capital, Godoy Cruz y Guaymallén, los territorios de mayor nivel de actividad, ocupando los primeros lugares del "ranking"¹⁰. Sin embargo, sólo Capital y Godoy Cruz superan el promedio de la Provincia.

Finalmente, en el caso de los servicios si bien no puede establecerse una correspondencia estricta entre remuneración per cápita y nivel de actividad, se verifica que, en general, los municipios de menor desarrollo relativo, como Rivadavia, La Paz y Santa Rosa, se ubican también entre los que pagan menores salarios.

IV. TAMAÑO DE LOS LOCALES

Teniendo en cuenta las características propias de cada actividad, puede afirmarse que los valores medios por local, tanto de retribución al trabajo como de valor

agregado y valor de producción, revelan la existencia de muy pequeñas unidades económicas, que generan bajo nivel de retribución a los factores a ellas asociados.

1. Industria

En promedio, un local industrial demanda algo menos de 10 ocupaciones, 8 de ellas en relación de dependencia, y genera cerca de US\$ 400.000 anuales de valor agregado. La mayor parte de las unidades censadas, sin embargo, no demandan más de 5 puestos de trabajo, según se aprecia en el siguiente cuadro:

Industria

| Tamaño del Local (1) | Locales | | Asalariados | No Asalari. | Total personal ocupado (2) | | Remuneración al trabajo | |
|----------------------|----------|-------|-------------|-------------|----------------------------|-------|-------------------------|-------|
| | Cantidad | (%) | | | \$ | (%) | \$ | (%) |
| Total | 4.258 | 100 | 33.430 | 6.848 | 40.168 | 100 | 347.426.000 | 100 |
| Hasta 5 | 3.124 | 73,37 | 1.812 | 4.732 | 6.544 | 16,29 | 11.255.000 | 3,24 |
| De 6 a 10 | 523 | 12,27 | 2.710 | 992 | 3.702 | 9,22 | 16.443.000 | 4,73 |
| De 11 a 40 | 435 | 10,22 | 7.040 | 881 | 7.921 | 19,72 | 51.859.000 | 14,93 |
| Más de 40 | 176 | 4,15 | 21.758 | 243 | 21.999 | 54,77 | 267.869.000 | 77,10 |

Nota2: (1) Según número total de personal empleado, esto es, asalariados y no asalariados.

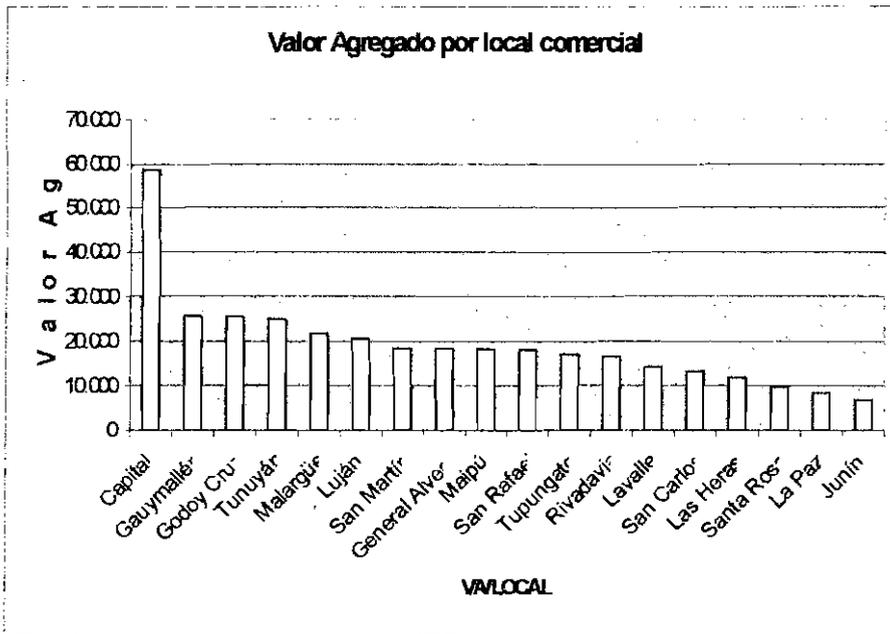
(2) La información base de este cuadro surge de publicaciones preliminares. Los últimos datos oficiales arrojan un total de 40.812 ocupados totales. No se ha publicado la corrección de la información de base.

Casi el 55% de los puestos de trabajo ocupados corresponde a locales de más de 40 ocupaciones, que a su vez, absorben el 77% de la retribución al trabajo de la industria. Adviértase que se trata del 4% de los locales radicados en la Provincia. En contraposición, el 73% de los locales demandan no más de 5 ocupaciones por local, absorbiendo sólo el 16% de los puestos de trabajo y el 3% de la retribución a la mano de obra de la industria.

Si se analiza territorialmente el tamaño de las empresas considerando la variable "asalariados por local" los resultados son sorprendentes, ya que aparecen en los primeros lugares los departamentos de: Lavalle, con 29 asalariados; Junín con 15; Luján, con 13; San Rafael y Godoy Cruz, con 11. Se advierte que, de los cinco municipios de mayor nivel de actividad, sólo dos (San Rafael y Godoy Cruz) aparecen entre los cinco primeros del "ranking" de asalariados por local. Por otra parte, llaman la atención las grandes diferencias territoriales. En efecto, comparando los extremos se observa que mientras Lavalle tiene una media de 29 asalariados por local, en La Paz esta relación es de 0,7. Es decir, el valor del extremo superior del intervalo equivale a más de 41 veces el del extremo inferior.

2. Comercio

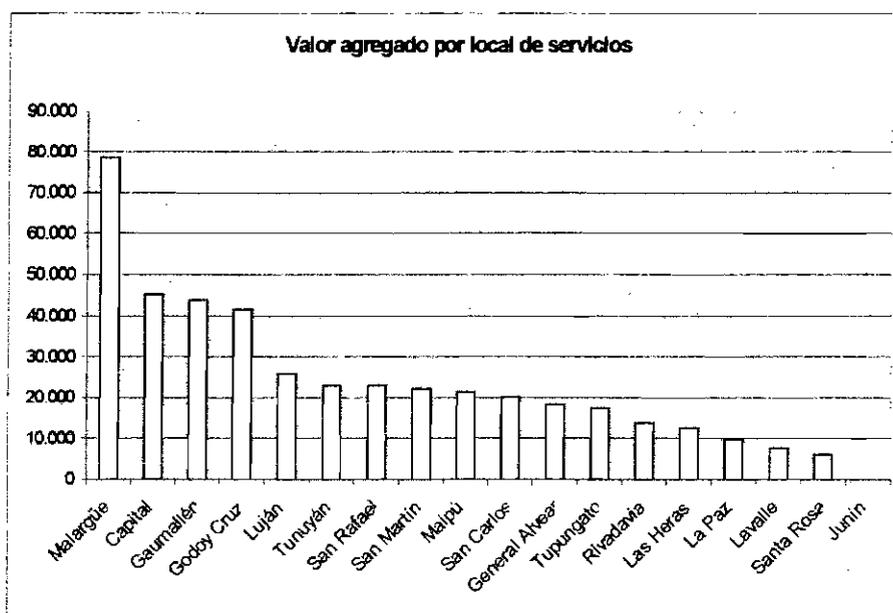
El tamaño promedio de cada local de la Provincia dedicado al comercio resulta verdaderamente pequeño, ya que apenas alcanza los US\$ 26.500 anuales de valor agregado y los US\$ 39.100 de valor de la producción, destacándose el departamento de Capital con US\$ 58.600 y US\$ 89.100, respectivamente. Por su importancia relativa, los valores de Capital elevan los indicadores provinciales, de manera que el resto de los departamentos muestra promedios inferiores a la media provincial, si la variable en consideración es *valor agregado por local*. Si se considera el *valor de producción por local*, sólo Guaymallén y Godoy Cruz superan, por muy escaso margen, el promedio del sector. Si, en cambio, se estudia la variable *ocupaciones por local*, por los motivos ya mencionados, sólo Capital y Guaymallén presentan valores medios superiores al promedio provincial.



Los departamentos de inferior desarrollo relativo: Santa Rosa, La Paz y Junin poseen, por su parte, los locales de menor tamaño, tanto si se toman en cuenta los importes de valor agregado y valor de producción como si se considera la cantidad de ocupaciones. Así, el producto medio no alcanza en estos casos los US\$ 10.000 anuales, con menos de 1,65 ocupaciones. Como característica particular, presentan además una allisima participación de no asalariados en el total de puestos de trabajo, que supera el 88%.

3. Servicios

En todos los departamentos los valores medios por local indican muy pequeño tamaño de firmas. La media provincial de valor agregado es de US\$ 36.000 al año, con sólo cuatro municipios ubicándose por encima de ella: Malargüe, Capital, Guaymallén y Godoy Cruz. En este sector se aprecia claramente que los departamentos de menor nivel de actividad son también los que poseen los locales de inferiores niveles de ventas y valor agregado.



Por otra parte, debe destacarse, como se aprecia en el cuadro siguiente, que el 57% de locales industriales de la Provincia ocupa sólo una persona para desarrollar su actividad¹¹ y el 94% no más de 5 personas. Sin embargo, demanda sólo el 58% de ocupaciones, mientras el 6% de locales restantes (con 6 o más ocupados promedio por local) se hace cargo del 42% de los puestos de trabajo ocupados.

Servicios

| Tamaño del local | Locales % | | Puestos de trabajo % | |
|--------------------|-----------|-----------|----------------------|-----------|
| | Parcial | Acumulado | Parcial | Acumulado |
| Hasta 1 ocupado | 56.8 | 56.8 | 21.4 | 21.4 |
| 2 a 5 ocupados | 37.2 | 94.0 | 36.3 | 57.7 |
| 6 a 10 ocupados | 3.2 | 97.2 | 9.2 | 66.9 |
| 11 a 50 ocupados | 2.4 | 99.6 | 17.8 | 84.7 |
| Más de 50 ocupados | 0.4 | 100 | 15.3 | 100 |

V. CONCENTRACION TERRITORIAL

Cualquiera sea la variable considerada, se advierte un claro fenómeno de concentración territorial en todos los sectores en estudio. Si bien cada actividad muestra características propias, todas se localizan predominantemente en el Gran Mendoza, observándose como polos de menor desarrollo relativo los departamentos de San Rafael, en el sur y San Martín, en el este.

1. Industria

La riqueza generada por la actividad industrial se encuentra distribuida muy desigualmente a lo largo del territorio provincial. Se destacan como los principales departamentos: Luján, Godoy Cruz, San Rafael, Guaymallén, Maipú y Capital, en ese orden, por su aporte al valor agregado. En efecto, estos seis departamentos en conjunto generan más del 80% del producto sectorial. Si se ordenan los municipios por su participación en las ocupaciones totales del sector, resulta: Godoy Cruz, San Rafael, Guaymallén, Maipú, Capital, Luján y San Martín, que concentran el 80% del empleo. En el extremo inferior del "ranking" se ubican: Rivadavia, Tupungato, San Carlos, Malargüe y La Paz, cada uno de ellos con una participación en el valor agregado que significa menos del 1% del total mendocino.

2. Comercio

Seis departamentos aportan alrededor del 85% del producto del sector, así como el 84% de las ocupaciones totales y el 88% de los puestos de trabajo asalariados. Los municipios son: Capital, Guaymallén, Godoy Cruz, San Rafael, San Martín y Maipú. Nuevamente, se observan tres polos de concentración de actividades: Capital, Guaymallén y Godoy Cruz en el norte, San Rafael en el sur y San Martín en el este provincial. La notable desigualdad se confirma al observar el aporte de los departamentos de menor nivel de actividad: Malargüe, San Carlos, Lavalle, Tupungato, Rivadavia, Santa Rosa, La Paz y Junín; ya que ninguno de ellos llega a generar el 1% del valor agregado por el comercio en el territorio provincial.

El departamento de *Capital* ocupa un destacado primer lugar si la variable en consideración es valor agregado, ya que es responsable del 36% del producto bruto sectorial y el 37% del valor de la producción. Los siguientes municipios se ubican a cierta distancia. En efecto, Guaymallén es responsable del 18% de valor agregado y el 19%, del valor de producción y Godoy Cruz aporta el 12% de ambas variables. En cambio, si se consideran los puestos de trabajo ocupados, varían un poco las relaciones, ya que Capital, si bien continúa ocupando el primer lugar, demanda "sólo" un 23% de ocupaciones totales, aunque mantiene el 35% de puestos asalariados y paga casi el 41% de la retribución al trabajo (asalariado) del sector. Estas diferencias de orden se

deben al mayor tamaño de los locales de Capital, que ocupan, asimismo, mayor proporción de asalariados.

3. Servicios

Cinco departamentos acumulan el 86% del producto y del valor de producción originado en el sector. Se trata de: Capital, Godoy Cruz, Guaymallén, San Rafael y San Martín, que también demandan alrededor del 81% de las ocupaciones totales y el 87% de los puestos de trabajo en relación de dependencia. Pueden advertirse tres polos de concentración de áreas de servicio: en el norte, Capital, Godoy Cruz y Guaymallén (y, en menor proporción, Luján y Maipú); en el sur, San Rafael y en el este, San Martín.

Capital se destaca netamente como el área de mayor actividad, concentrando más de la mitad del producto sectorial y casi el 45% de ocupaciones. Los territorios de Godoy Cruz y Guaymallén también tienen una fuerte participación, aunque muy inferior al primero en el "ranking".

En el extremo opuesto, Junín, San Carlos, Tupungato, Rivadavia, Lavalle, La Paz y Santa Rosa aportan menos del 1% del valor agregado provincial y demandan a lo sumo el 1% de las ocupaciones.

VI. ANALISIS PARTICULAR DE LA INDUSTRIA

1. Diversidad de ramas industriales

Una gran proporción del producto bruto industrial se encuentra distribuido en muy pocas ramas de actividad. De ellas, ocupa un destacado primer lugar "alimentos y bebidas", participando con el 48,5% del valor agregado y concentrando el 60% de las ocupaciones asalariadas y algo más de la mitad de la retribución al trabajo.

Reforzando la evidencia de escasa diversidad de actividades industriales, se aprecia que sólo cinco municipios muestran un máximo de cuatro ramas como responsables del 80%, o más, de la demanda de puestos de trabajo. Se trata de los departamentos de: Godoy Cruz, Guaymallén, Las Heras, Luján y Maipú, los que, con excepción de Las Heras, se ubican también entre los municipios de mayor nivel de actividad.

Por su aporte al producto, a la rama de "alimentos y bebidas" le siguen en importancia: "destilerías y sustancias químicas" y "maquinarias y equipos, excepto de oficina". Por su participación en la demanda de mano de obra industrial, el orden que continúa a la rama de alimentos y bebidas presenta ciertas variaciones. En efecto, ocupan los lugares predominantes: "maquinarias y equipos, excepto de oficina"; "otros

productos minerales no metálicos" y, posteriormente, "destilerías y sustancias químicas".

La rama de "alimentos y bebidas" se desarrolla en todos los departamentos de la Provincia. En Junín, Lavalle, General Alvear, San Carlos y Rivadavia constituye el único sector industrial en actividad. Asimismo, en catorce de los dieciocho departamentos mendocinos ésta es la principal rama demandante de mano de obra industrial, lo que refuerza la evidencia de la fuerte dependencia provincial de esta actividad.

Finalmente, debe mencionarse que sólo cuatro municipios: Godoy Cruz, Las Heras, Luján y Malargüe presentan una actividad principal diferente de "alimentos y bebidas". No obstante, en cada uno de ellos esta rama ocupa el segundo lugar como demandante de mano de obra. Por otra parte, por su importancia como aporte de valor agregado a cada departamento, son también cuatro los municipios donde esta actividad no se ubica en el primer lugar. Ellos son: Capital y Luján, donde el sector ocupa el segundo lugar; Malargüe, en donde está en el tercer lugar y Las Heras, en donde se ubica en el cuarto lugar.

2. Concentración de empresas

En este trabajo se utiliza un concepto amplio de concentración, ya que no se analizan industrias en particular, sino toda la actividad agregada, sin discriminar ramas. Desde esta perspectiva se observa que sólo el 11,5% de los locales industriales mendocinos generan casi el 90% de valor agregado. Esta alta concentración en un reducido número de empresas imprime gran vulnerabilidad al sector.

Si se observan las cifras desagregadas territorialmente, Luján, Junín y Lavalle presentan una alta producción industrial realizada en un reducido número de locales. Luján, por ejemplo, que tiene el 4,84% de los locales industriales de Mendoza, aporta el 29,11% de valor agregado. En el otro extremo, Guaymallén, departamento que aglutina el mayor número de locales (18,83%), genera sólo el 9,29% de valor agregado.

En síntesis, si bien se observa una alta concentración en el ámbito provincial, el comportamiento de esta variable es bastante diferente cuando se la analiza territorialmente.

3. Antigüedad de las empresas

Para analizar esta variable y su relación con el personal ocupado, el valor agregado y el valor bruto de producción, se agruparon las empresas en función del año de iniciación declarado en el CNE '94. Los datos disponibles corresponden al rango: anterior a 1900 – 1993.

Todos aquellos locales que empezaron entre 1900 y 1969 se dividieron por décadas, quedando dos períodos extremos, uno anterior, que incluye a las que se iniciaron antes de 1900 y uno posterior, que abarca a las que se incorporaron a la actividad productiva entre 1900 y 1993.

El 43% de los locales considerados tenía en 1993 una antigüedad inferior a los tres años y el 70% caía en el rango de los 13 años.

Pero si bien hay un significativo aumento de firmas en los últimos años, tienen una menor participación en la absorción de mano de obra y en la generación de valor agregado. Si se consideran las que empezaron antes de 1970, que apenas llegan al 14% del total estudiado, emplean el 40,58% del personal ocupado y generan el 52,10% y el 56,35% del valor agregado y el valor bruto de producción, respectivamente.

En síntesis, puede afirmarse que las empresas más nuevas dedicadas a la actividad industrial mendocina son, en promedio, de menor tamaño que las de mayor antigüedad.

4. Coeficientes de estructura ¹²

a) Coeficiente de especialización¹³

Se define como coeficiente de especialización a la siguiente relación:

$$CZ_{ij} = \frac{\frac{VA_{ij}}{VA_{pj}}}{\frac{VA_{it}}{VA_{pt}}}$$

donde:

VA_{ij} : valor agregado por la actividad j en el departamento i

VA_{pj} : valor agregado por la actividad j en la provincia

VA_{it} : valor agregado en el depart. i por todas las actividades industriales

VA_{pt} : valor agregado por todas las act. industriales en toda la provincia

Este coeficiente indica el peso relativo de una determinada actividad departamental respecto de la correspondiente provincial, con relación al peso de todas las actividades departamentales respecto del total provincial.

Se puede decir también que muestra la importancia de un departamento en la actividad "j" provincial, con relación a la importancia del departamento en toda la activi-

dad industrial provincial. Pone en evidencia la especialización. Mientras mayor, más especializado será el departamento en esa actividad.

Este coeficiente puede tomar valores menores, mayores o iguales a uno. Si es menor que uno, significa que el departamento participa en menor medida en una determinada actividad que en el total de actividades industriales. Si es igual a uno, significa que ambas participaciones son similares, y si es mayor a uno, el departamento "i" tiene más importancia relativa en lo referente a la actividad "j" que en el total de actividades industriales.

Por ejemplo, como se puede observar en el cuadro de "Coeficientes de Especialización Departamental y Sectorial", Capital se especializa¹⁴ en "Fabricación de Maquinarias de Oficina, Contabilidad e Informática" (17,59), en "Editoriales, Imprentas y Otros" (14,10) y en "Fabricación de Prendas de Vestir" (8,00). Del total de actividades desarrolladas por este departamento, en el 62,5 la importancia relativa de estas actividades respecto de las mismas en el total provincial, es superior a la importancia del total de sus actividades respecto de la Provincia.

El departamento más especializado y diversificado¹⁵, simultáneamente, es Guaymallén. De las actividades que desarrolla, en el 65% de los casos, el peso relativo del VA departamental de esas ramas es superior al peso relativo a nivel provincial. Junto con Godoy Cruz son los más diversificados (95%). Esta acotación a la relación entre el número de actividades que desarrolla un departamento respecto al número total desarrolladas en la Provincia, se realiza para diferenciar la existencia de departamentos como Junín y La Paz que se "especializan" en todas las actividades que realizan, pero el número de estas últimas es ínfimo (1 y 3 actividades respectivamente). Otros departamentos (como Lavalle), además de poseer una baja diversificación (desarrolla pocas actividades: 29%), también poseen baja especialización (sólo en una actividad).

Se puede realizar este mismo análisis respecto de diversificación y especialización por rama de actividad. El primer concepto indica la proporción de departamentos en los que se desarrolla esta actividad (determina que no existe concentración geográfica de la actividad); el segundo se refiere a la proporción de departamentos en los que el peso relativo de esa rama en el departamento es superior al peso relativo de todas las actividades industriales (tienen coeficientes mayores a 1).

El mayor porcentaje de departamentos "especializados" se presenta en la rama de "Fabricación de Papel y Productos de Papel" con un 83%, pero se desarrolla sólo en el 33% de los departamentos. Es decir, que en los pocos departamentos en que se desarrolla esta actividad tiene, en general, una mayor importancia relativa que a nivel provincial. Esto significa que existe especialización y poca dispersión geográfica de la actividad. El menor porcentaje de departamentos "especializados" se presenta en

"Fabricación de Maquinaria y Equipo" con sólo 7% de los departamentos que la desarrollan, que representan el 83%.

Continuando el análisis en el cuadro de Coeficientes de Especialización Departamental y Sectorial, Guaymallén posee el índice mayor en "Fabricación de Otros Equipos de Transporte" (6,53), mientras que en Godoy Cruz el mayor valor se presenta en "Fabricación de Maquinaria y Equipo" (4,07). De esta manera, podemos destacar las especializaciones más importantes. Las Heras, en "Producción de Madera y Corcho" (10,77) y "Fabricación de Muebles, demás industrias no consideradas" (9,80), junto con el departamento de La Paz (9,10). Luján en "Destilerías de Petróleo y otros" (3,42), Maipú en "Curtido de Cuero, Talabartería y Calzado" (8,51), Malargüe en "Fabricación de Otros Productos Minerales no Metálicos" (18,59), San Rafael en "Fabricación de Metales Básicos" (5,33), Santa Rosa en "Fabricación de Productos de Caucho y Plástico" (23,89) y Tunuyán en "Fabricación de Otros Tipos de Equipos de Transporte" (12,81).

En el siguiente cuadro, se exponen las ramas de actividad con el correspondiente departamento donde se presenta la mayor especialización.

Especialización por rama de actividad

| RAMA DE ACTIVIDAD | DEPARTAMENTO MÁS ESPECIALIZADO | COEFICIENTE | % DEPARTAM. ESPECIALIZADOS |
|---|--------------------------------|-------------|----------------------------|
| 15 Elaboración de Alimentos y bebidas | Junín | 2,06 | 72% |
| 17 Fabricación de Productos Textiles | Guaymallén | 3,61 | 63% |
| 18 Fabricación de Prendas de Vestir | Capital | 8,00 | 25% |
| 19 Curtido y de Cuero, Talabartería y Calzado | Maipú | 8,51 | 33% |
| 20 Producción de Madera y Corcho | Las Heras | 10,77 | 24% |
| 21 Fabricación de Papel y de Productos de Papel | Maipú | 4,52 | 83% |
| 22 Editoriales, Imprentas y Otros | Capital | 14,10 | 15% |
| 23 Destilerías de Petróleo y Otros | Luján | 3,42 | 25% |
| 24 Fabricación de Sustancias y Prod. Químicos | Luján | 2,37 | 22% |
| 25 Fabricación de Prod. de Caucho y Plástico | Santa Rosa | 23,89 | 45% |
| 26 Fabr. de Otros Prod. Minerales no Met. | Malargüe | 18,59 | 27% |
| 27 Fabricación de Metales Básicos | San Rafael | 5,33 | 17% |
| 28 Fabricación de Prod. Elaborados de Metal | Malargüe | 2,73 | 31% |
| 29 Fabricación de Maquinaria y Equipo | Godoy Cruz | 4,07 | 7% |
| 30 Fabr. de Maqu. de Oficina, Contab. e Inf. | Capital | 17,59 | 50% |
| 31 Motores, Equipos y Suministros Eléctricos | Tunuyán | 3,02 | 27% |
| 32 Fabr. Equipo y Apar. de Radio, Tel. y Comunic. | Luján | 3,02 | 20% |
| 33 Fabr. Instrum. Médicos, Ópticos y de Precisión | Capital | 4,12 | 71% |
| 34 Fabr. de Vehículos automotores, Autopartes | Guaymallén | 3,65 | 62% |
| 35 Fabr. Otros Tipos de Equipo de Transporte | Tunuyán | 12,81 | 67% |
| 36 Fabr. Muebles, Demás Industrias no Consid. | Las Heras | 9,80 | 25% |

También se muestra el porcentaje de departamentos en los que la importancia relativa de esa actividad es mayor a la importancia relativa de todas las actividades industriales que realiza respecto de la Provincia.

En el cuadro anterior podemos observar que en algunas ramas no se presentan altos valores del coeficiente.

De ninguna manera puede relacionarse especialización con concentración de la producción, puesto que en algunos casos, como en la rama de "Elaboración de Alimentos y Bebidas", el departamento de Junín es el más especializado (coeficiente igual a 2,06), pero genera sólo el 4% del valor agregado por esta actividad en la Provincia. San Rafael que es el departamento que mayor valor agregado genera con respecto al total provincial (21%), tiene un coeficiente superior a la unidad (1,77), lo que denota que también se especializa en Alimentos y Bebidas respecto de la estructura provincial.

A un análisis más profundo corresponde determinar si la mayor especialización presentada en algunas actividades responde a factores naturales o si resultan de disparidades en las políticas públicas. En este segundo caso, debe analizarse la actuación del Estado.

Los departamentos menos especializados¹⁶ respecto a las actividades que desarrollan, de acuerdo al cuadro de Coeficientes de Especialización Departamental y Sectorial, son: Rivadavia, San Carlos, General Alvear, Lavalle y Luján.

b) Coeficiente de zonificación

Reordenando los términos del coeficiente de especialización, se puede realizar otra interpretación del mismo número. Este coeficiente se lo denomina de "zonificación"¹⁷ y se define como:

$$CZ_{ij} = \frac{\frac{VA_{ij}}{VA_{jt}}}{\frac{VA_{it}}{VA_{pt}}}$$

De esta manera, el coeficiente indica la importancia relativa que tiene el valor agregado de una determinada actividad en el departamento (numerador), en relación al valor agregado de esa actividad en la provincia (denominador).

Puede tomar, como el de especialización, valores mayores, menores o iguales que uno. Si el coeficiente que resulta es mayor que uno, implica que esa actividad tiene mayor importancia relativa en el departamento que en la Provincia.

El cuadro realizado sobre los departamentos más especializados en una determinada actividad, indica en cuáles departamentos cada actividad es más importante relativamente.

c) Coeficiente de homogeneidad de estructura industrial¹⁸

Permite detectar las diferencias en la distribución del valor agregado industrial entre distintas actividades dentro de un departamento. Posibilita la comparación de la distribución a nivel provincial con la correspondiente a los distintos departamentos. Analiza las estructuras industriales de la provincia y los distintos departamentos.

$$CHEI_i = \frac{1}{2} \sum_j \left| \frac{VA_{ij}}{VA_{it}} - \frac{VA_{pj}}{VA_{pt}} \right|$$

El primer cociente de la sumatoria de valores absolutos indica: la importancia (o participación) que tiene la actividad "j" en el departamento "i". El segundo: la importancia (o participación) que tiene la actividad "j" en la Provincia.

El coeficiente varía entre cero y uno. Cuando toma el valor cero, la estructura industrial del departamento coincide con la de la Provincia.

Coeficiente de homogeneidad de estructura industrial y variación intercensal

| DEPARTAMENTO | 1963/64 (1) | 1973/74 (2) | variación (2) a (1) | 1993 (3) | variación (3) a (2) | variación total (3) a (1) |
|--------------|----------------|----------------|------------------------|-------------|------------------------|------------------------------|
| CAPITAL | 0,567 | 0,529 | -7% | 0,468 | -12% | -18% |
| GRAL. ALVEAR | 0,277 | 0,242 | -13% | 0,434 | 79% | 57% |
| GODOY CRUZ | 0,098 | 0,180 | 84% | 0,316 | 76% | 222% |
| GUAYMALLEN | 0,127 | 0,095 | -25% | 0,262 | 176% | 107% |
| JUNIN | 0,451 | 0,450 | 0% | 0,515 | 14% | 14% |
| LA PAZ | | 0,539 | | 0,477 | -12% | |
| LAS HERAS | 0,482 | 0,520 | 8% | 0,741 | 42% | 54% |
| LAVALLE | 0,458 | 0,479 | 5% | 0,510 | 6% | 11% |
| LUJAN | 0,461 | 0,454 | -2% | 0,562 | 24% | 22% |
| MAIPU | 0,303 | 0,215 | -29% | 0,325 | 51% | 7% |
| MALARGÜE | 0,807 | 0,705 | -13% | 0,788 | 12% | -2% |
| RIVADAVIA | 0,372 | 0,484 | 30% | 0,488 | 1% | 31% |
| SAN CARLOS | 0,402 | 0,504 | 25% | 0,482 | -4% | 20% |
| SAN MARTIN | 0,385 | 0,371 | -4% | 0,409 | 10% | 6% |
| SAN RAFAEL | 0,225 | 0,276 | 23% | 0,408 | 48% | 81% |
| SANTA ROSA | 0,336 | 0,315 | -6% | 0,500 | 59% | 49% |
| TUNUYAN | 0,497 | 0,358 | -28% | 0,457 | 28% | -8% |
| TUPUNGATO | 0,308 | 0,528 | 71% | 0,436 | -18% | 41% |

Cuanto mayor es el coeficiente, mayor diferencia existe entre la composición industrial departamental respecto de la provincial.

Para el año 1993, puede observarse que Godoy Cruz y Guaymallén poseen los coeficientes más cercanos a cero, lo que implica que su estructura es similar a la de la Provincia. Le sigue el departamento de Maipú. Malargüe presentó el coeficiente más elevado, lo que significa que posee la estructura más distante a la provincial. El 67% de los departamentos tiene un coeficiente inferior a 0,5, lo que indica que un gran porcentaje tiene una estructura que tiende a ser similar a la provincial (o que la distribución territorial de las actividades no es tan heterogénea).

Realizando una comparación intercensal, se concluye que los extremos analizados para el año 1993 se mantuvieron desde el año 1963/64. Es decir, Godoy Cruz y Guaymallén poseen los menores coeficientes, y Malargüe el mayor. Respecto del porcentaje de departamentos con coeficientes menores a 0,5, se deduce que según el censo 1963/64 la estructura de los departamentos era más parecida a la de la Provincia (puesto que la proporción de departamentos ascendía al 88%).

d) Coeficiente de homogeneidad en la distribución espacial

Este coeficiente mide la uniformidad de la distribución de las distintas actividades que se desarrollan en la provincia. Se estima de la siguiente manera:

$$CHDE_j = \frac{1}{2} \sum_i \left| \frac{VA_{ij}}{VA_{pj}} - \frac{VA_{it}}{VA_{pt}} \right|$$

El coeficiente varía entre cero y uno; por lo tanto, cuando el valor se aproxima a cero significa que la actividad tiene una distribución más uniforme y regular en los departamentos. Este coeficiente se relaciona con la concentración geográfica de una actividad. Cuando éste tiende a uno, indica una mayor concentración geográfica en la generación de valor agregado de la actividad "j".

De acuerdo a este coeficiente, "Fabricación de Maquinarias de oficina, contabilidad e informática" presenta la mayor concentración (0,898), mientras que "Motores, Equipos y Suministros Eléctricos" (0,180) y "Elaboración de Alimentos y Bebidas" (0,273) presentan la distribución departamental más uniforme.

Coeficiente de homogeneidad en la distribución espacial

| RAMA DE ACTIVIDAD | 1993 |
|---|------|
| 15 Elaboración de Alimentos y bebidas | 0,27 |
| 17 Fabricación de Productos Textiles | 0,49 |
| 18 Fabricación de Prendas de Vestir | 0,67 |
| 19 Curtido y de Cuero, Talabartería y Calzado | 0,71 |
| 20 Producción de Madera y Corcho | 0,53 |
| 21 Fabricación de Papel y de Productos de Papel | 0,55 |
| 22 Editoriales, Imprentas y Otros | 0,73 |
| 23 Destilerías de Petróleo y Otros | 0,71 |
| 24 Fabricación de Sustancias y Prod. Químicos | 0,46 |
| 25 Fabricación de Prod. de Caucho y Plástico | 0,45 |
| 26 Fabr. de Otros Prod. Minerales no Met. | 0,67 |
| 27 Fabricación de Metales Básicos | 0,50 |
| 28 Fabricación de Prod. Elaborados de Metal | 0,31 |
| 29 Fabricación de Maquinaria y Equipo | 0,51 |
| 30 Fabr. de Maqu. de Oficina, Contab. e Inf. | 0,90 |
| 31 Motores, Equipos y Suministros Eléctricos | 0,18 |
| 32 Fabr. Equipo y Apar. de Radio, Tel. y Comunic. | 0,59 |
| 33 Fabr. Instrum. Médicos, Ópticos y de Precisión | 0,53 |
| 34 Fabr. de Vehículos automotores, Autopartes | 0,43 |
| 35 Fabr. Otros Tipos de Equipo de Transporte | 0,75 |
| 36 Fabr. Muebles, Demás Industrias no Consid. | 0,52 |

VII. ALGUNAS CONCLUSIONES

En la provincia de Mendoza no se dispone de investigaciones recientes que permitan conocer con profundidad las actividades económicas que desarrollan los departamentos. Esta falencia dificulta la toma de decisiones, tanto públicas como privadas. El objetivo de este artículo ha sido presentar una síntesis de la descripción y el análisis preliminar de los sectores: industria, comercio y servicios, a través del estudio de su estructura sectorial y su distribución espacial.

En este sentido, cabe destacar que las actividades industriales, comerciales y de servicios, consideradas en conjunto, generan más de 2.700 millones de dólares de valor agregado y casi 6.000 millones de valor de producción. La industria es responsable del 62% de este producto bruto y del 72% del valor de producción. Comercio y

servicios aportan, respectivamente, 22% y 16% del valor agregado. Las tres áreas generan más de 135 mil puestos de trabajo permanentes.

De las casi 135.400 ocupaciones que demanda este conjunto de actividades, el 57% corresponde a personal en relación de dependencia. La relación "asalariados/ocupaciones totales" varía según los sectores. Así, en las actividades de comercio y de servicios, el CNE '94 confirma la tendencia al cuentapropismo. Se aprecia una elevada proporción de puestos de trabajo ocupados por propietarios, socios o sus parientes, que no perciben un sueldo. En términos generales, esta participación resulta mayor en los municipios de menor nivel de actividad.

Teniendo en cuenta las características propias de cada actividad, puede afirmarse que los indicadores promedio por local, tanto de retribución al trabajo como de valor agregado y valor de producción, revelan la existencia de muy pequeñas unidades económicas, que generan bajo nivel de retribución a los factores a ellas asociados.

Analizando la industria en particular se observa que una gran proporción del producto bruto sectorial se encuentra distribuido en muy pocas ramas de actividad. De ellas, ocupa un destacado primer lugar "alimentos y bebidas", participando con el 48,5% del valor agregado y concentrando el 60% de las ocupaciones asalariadas y algo más de la mitad de la retribución al trabajo.

Utilizando un concepto amplio de concentración, es decir, analizando la industria en su conjunto, sin discriminar ramas, se observa que sólo el 11,5% de los locales generan casi el 90% de valor agregado. Esta alta concentración en un reducido número de empresas imprime gran vulnerabilidad al sector.

En cuanto a la relación entre tamaño y antigüedad, puede afirmarse que las empresas más nuevas dedicadas a la actividad industrial mendocina son, en promedio, de menor tamaño que las de mayor antigüedad.

Finalmente, cualquiera sea la variable considerada, se advierte un claro fenómeno de concentración territorial en todos los sectores en estudio. Si bien cada actividad muestra características propias, todas se localizan predominantemente en el Gran Mendoza, observándose como polos de menor desarrollo relativo los departamentos de San Rafael, en el sur y San Martín, en el este. Asimismo, se comprueba la fuerte dependencia del sector de "alimentos y bebidas" y, en particular, de la elaboración y fraccionamiento de vinos y de la elaboración de conservas.

NOTAS Y BIBLIOGRAFIA

- 1 El presente artículo ha sido redactado a partir de las conclusiones obtenidas en los siguientes trabajos:
PASTERIS, E.; GINER de LARA, M.; MARSONET, P.; MICHELAN, V.: *"Industria manufacturera de Mendoza: análisis departamental y sectorial"* (FCEconómicas-UNCuyo, 1997).
- PASTERIS, E. (Directora), y MICHELAN, Viviana (Investigadora), *"Economía de los departamentos: agricultura, industria, comercio, servicios"* (FCEconómicas-UNCuyo, Ministerio de Hacienda-Gobierno de Mendoza, 1997).
- 2 INDEC, Secretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, *"Censo Nacional Económico '94. Avance de Resultados"*. Informes N°3, N°4 y N°5.
- 3 Se destaca que durante el relevamiento del Censo Nacional Económico 1994 (CNE '94) sólo se indagó la cantidad de no asalariados correspondiente al mes de julio de 1994. Las estimaciones sobre total de puestos de trabajo ocupados en 1993 se basan en el supuesto de que la cantidad de no asalariados fue la misma en ambos periodos.
- 4 INDEC, Secretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, *op. cit.*, págs. 28 a 30.
- 5 Se incluyen en este concepto tanto las ocupaciones "asalariadas" como las "no asalariadas". En esta última categoría se considera el tiempo dedicado a la empresa por propietarios, socios, familiares no asalariados, etc.
- 6 Es decir, son propietarios individuales, socios o sus familiares no asalariados. En buena parte de los casos se corresponden con lo que habitualmente se denomina "cuenta-propista".
- 7 Mientras en la industria hay casi cinco asalariados por cada no asalariado, en los servicios esta relación es de 1,17 y en el comercio es de sólo 0,60.
- 8 Lavalle, Santa Rosa, Junin y La Paz, departamentos de escaso nivel de actividad, tienen una proporción de no asalariados que varía entre el 86%, en Lavalle y el 97%, en La Paz.
- 9 Buenos Aires, Capital Federal y Córdoba, en cambio, muestran valores iguales o superiores al promedio nacional. Santa Fe presenta un índice inferior a este promedio, aunque bastante mayor que el correspondiente a Mendoza.
- 10 Además del departamento de La Paz, con un comportamiento diferente al esperado.
- 11 Dada la modalidad de empleo del sector, para realizar estas relaciones se han considerado tanto las ocupaciones asalariadas como las no asalariadas.
12. Mayor análisis de este tema se puede ver en Bolsa de Comercio de Mendoza, Universidad Nacional de Cuyo, "Estudio socioeconómico de los departamentos de la Provincia de Mendoza", síntesis actualizada 1975/76, capítulo V referido a la actividad industrial desarrollado por Claramunt, A.M., Tomo 1, págs. 167/216.
13. El coeficiente de "especialización" es llamado coeficiente de ubicación en el trabajo anteriormente citado.
14. Cabe destacar que se habla de "especialización" en una actividad en términos relativos. Es decir, un departamento es "especializado" respecto de la estructura industrial provincial.
15. La "diversidad" departamental se define como el porcentaje de actividades que se desarrolla en el departamento respecto del total que se desarrollan en toda la provincia.
16. Con coeficientes de especialización menores a la unidad.

-
17. Este coeficiente recibe la misma denominación en el "Estudio socioeconómico de los departamentos de la Provincia de Mendoza".
18. En el trabajo mencionado en (12), se lo denomina "coeficiente de homogeneidad de diversificación departamental".

SECCION

HUMANÍSTICA

LA NUEVA SOCIEDAD Y LA GLOBALIZACIÓN

Guillermo Eduardo Spiegel Sosa
Profesor Adjunto de Fundamentos de Filosofía
Facultad de Ciencias Económicas – U.N.C.

1. INTRODUCCIÓN

Cuando hoy se habla de "globalización", implícita y explícitamente se está haciendo referencia a un tipo de cambio muy singular, cuyas características llevan hacia una "nueva sociedad". Los conceptos como: **globalizar, globalización, globalizante**, quizás no sean muy felices para designar el futuro de la nueva sociedad que se vislumbra para el siglo venidero, sin embargo, parece ser un término adecuado para los poderes vigentes cuando tratan de explicar la operatividad de ciertas conductas: la alta y la baja en los mercados financieros, la desaparición de algunas firmas importantes y la vigencia de otras que nacen, la intervención militar a escala mundial en algunos puntos del planeta, la advertencia explícita sobre los peligros de la explosión demográfica y la falta de alimentos y el llamado al control de la natalidad, etc. Todo ello, parece ser legítimo en el ámbito hegemónico del poder político. Por otra parte, en el diccionario de la Real Academia Española, no aparece este sentido de la "globalización", aunque no se descarta que en el futuro se lo adopte. En cambio, se hace referencia a "global"¹, en tanto **totalidad de conjunto** (de cosas o elementos). En un diccionario de la lengua inglesa, el concepto "global", tiene una primera acepción: **mundial**², el que parece haber sido tomado para designar a este fenómeno que es abarcativo en cuanto **totalización** de ámbitos prescriptos y no prescriptos, posibles, actuales y futuros, de la sociedad que viene. Por último, en el diccionario, el término "universal"³, se da como sinónimo de "global".

¹ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. *Diccionario de la Lengua Española*. 20° ed., Tomo 1, Madrid, Espasa-Calpe, 1984, p. 691.

² SIMON and SCHUSTER'S INTERNATIONAL DICTIONARY. N. York, Prentice Hall, s/f, p. 305.

³ *Ibidem* p. 822.

Parece que es más propio hablar de "universalidad", o de lo "universal"⁴ por varias razones. La primera es de *orden filosófico*, ya que al reflexionar sobre el lenguaje, se advierte que hay en él ciertas palabras con las que no designamos a un único o sólo ser sino a cualquiera de los componentes de una clase determinada. Así, la palabra **hombre**, que está en singular, no se usa para designar en exclusiva a un **único hombre**, sino para significar a todo individuo de nuestra especie. Por eso, cuando queremos referirnos a un hombre determinado y sólo a él, nos valemos de un nombre propio, el cual se puede hacer extensivo a otros hombres que son de naturaleza humana. De ahí, la necesidad de sostener que **hay realmente nombres comunes o conceptos universales**, o hablar sobre **la universalidad o esencialidad de las cosas**⁵.

La segunda, es de *orden histórico*. Es la que se refiere vulgarmente a la universalidad en tanto referida a **todo el universo** y que se extiende a **todos los hombres**; concepto que es sinónimo de "historia", y también de "consentimiento"⁶. Por ejemplo, aquí tenemos el término *historia universal*, que conserva su validez y su vigencia. Sin duda, no es el *universo* —el mundo— del astrónomo ni de las ciencias naturales, dentro del cual La Tierra es sólo un punto insignificante. Es más bien el **cosmos íntimo**, el mundo en tanto es algo espiritual y como tal, es la **totalidad** de cuanto se ha verificado en la conciencia del hombre del presente, el legado vivo del que dispone, con el que elabora y del que, probablemente, depende su destino ulterior. En este sentido la **universalidad**⁷ adquiere el carácter de **totalidad o conjunto de seres, de cosas**. Lo cierto es que al considerar el concepto **Historia Universal** surgen multitud de cuestiones: Pero, la Historia Universal sólo es posible en virtud de una interpretación y una valoración en sí armónicas, de acuerdo a los cuatro grandes patrimonios de la vida humana: la religión, el arte, la ciencia y la organización del Estado y su estructura⁸.

La tercera razón es de *orden político-moral* y que se puede expresar por el término: **universalismo**, que sirve para caracterizar la doctrina de los profetas del Antiguo Testamento, según el cual, lo mismo hay un solo Dios, no debe haber más que un solo culto y una sola moral para todos los hombres llamados por igual a entrar en el reino de Dios. Este mismo concepto es equivalente en griego **katholikós**, es decir, "universal"⁹, y que adopta la Iglesia de Cristo como nota esencial de su cuádruple naturaleza: Una; Santa; Católica y Apostólica. Así, desde el cristianismo primitivo y con el surgimiento de la "nueva fe" en occidente, frente a un Imperio Romano en decadencia y casi terminal, se levanta una institución que reclama para sí y para todos los hombres del mundo —y ésto es lo importante— el derecho a la práctica de una religión que será el fundamento de la futura sociedad cristiana. Sucede que en este tipo de sociedad debía haber un nexo vinculante del hombre con Dios y con sus semejantes, de tal modo que

⁴ JOLIVET, Régis. *Diccionario de Filosofía*, Bs. As., Club de Lectores, 1978, 182 (Trad. Cast. Leandro de Sesma O.C.).

⁵ MILLÁN PUELLES, Antonio, *Léxico Filosófico*. Madrid, Rialp. 1984, p. 570.

⁶ JOLIVET, R., op. cit., p. 182.

⁷ *Ibidem*.

⁸ VEIT, Valentín, *Historia Universal*, Bs. As., Sudamericana, 1972, p. 15.

⁹ ROYSTIB PIKE, E., *Diccionario de Religión*, México, F.C.E., 1966, p. 99.

afirmara ser "universal" en el sentido más completo del término y por demás excepcional, tal como se aclara en el Concilio de Trento del año 1.566: "... a diferencia de las repúblicas creadas por los hombres y de los conventículos de herejes, la Iglesia Católica no se circunscribe a los límites de ningún reino ni está confinada a los miembros de una sociedad, sino que abraza en la amplitud de su amor a todo el género humano, se trate de bárbaros, esclavos u hombres libres, varones o mujeres"¹⁰.

De acuerdo a lo antedicho, se puede extraer una razón de orden teológico-social, ya que precisamente estos términos se acuñan en la cultura occidental cristiana que es nuestra propia forma de vida y la forma de vida de nuestros antecesores y, por ende, se la conoce por documentos y monumentos y por nuestra experiencia personal. Por esta razón, cualquier estudio que se haga, principalmente en el campo de las humanidades, no puede dejar de reconocer el principal aspecto de nuestro patrimonio de vida: la religión y en particular la ciencia que la explica, la teología y sus referencias culturales: la historia, la política, la sociedad, el arte, la ciencia empírico-fáctica; por lo que sería no solo irreal, sino insustancial, si se ignora y deja de lado la experiencia acumulada en el pasado cristiano. Por lo cual existe un fuerte lazo entre la religión y la cultura occidental¹¹, que se corrobora con la inteligente afirmación del historiador inglés Lord Acton: "La religión es la clave de la historia"¹².

Por último, se debe afirmar, que el concepto "nueva sociedad", implica otro tipo de **universalismo**, que se halla fuera de la concepción católica y que estaría orientada hacia un **plano de transformaciones** que tiene por base una nueva imagen del mundo y del hombre, tal como lo dice Alvin Toffler: "Hay poderosas razones para creer que las fuerzas que agitan ahora el poder en todos los niveles del sistema humano, se harán más interesantes y penetrantes en los años inmediatamente venideros. De esta reestructuración de las relaciones de poder como si se tratara del desplazamiento y la fricción de placas tectónicas antes de un terremoto se producirá uno de los más **raros** acontecimientos de la historia humana: una *revolución* en la propia naturaleza del poder"¹³.

2. LOS FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS-SOCIALES DE LA NUEVA SOCIEDAD

2.1 UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL MUNDO

La concepción del mundo ha tenido un desarrollo a través del tiempo que ha sido traducido por la historia y los historiadores en edades más o menos arbitrarias. Cuando se habla de concepción del mundo, se está haciendo referencia a un tipo de **imagen** y que en el caso que nos toca tratar tiene relación con la modernidad y la contemporaneidad. La imagen del mundo en la edad moderna implicaba la idea de una

¹⁰ *Ibidem*, p. 98.

¹¹ DAWSON, C., *La religión y el origen de la cultura occidental*. Bs. As. Sudamericana, 1953.

¹² ACTON, J. E., (Citado por C.- Dawson, op. cit., p. 14).

¹³ TOFFLER, Alvin, *Powershift*, N. York, Bantam Books, 1990, pp. 26 y 27 (Trad. Cast. R. Aparicio. *El cambio de poder*, Madrid, Plaza y Janes).

naturaleza que significaba a la vez norma y seguridad. Esta naturaleza era considerada como un conjunto de leyes y relaciones por medio de las cuales el hombre se encontraba de una parte atado, pero por otra estaba igualmente asegurado y garantizado, mientras en la edad moderna el hombre se consideraba a sí mismo como un miembro de esta naturaleza. Sin embargo, hoy día brota el sentimiento de que la libertad no está predeterminada por nada, y uno, puede hacer con ella lo que quiera, sea para bien o para mal. "Hoy, -dice Guardini- el conocimiento y la técnica rompen las estructuras naturales ya que los elementos están a disposición de la intervención humana. La naturaleza deja de ser un orden lleno de grandeza y al mismo tiempo cobijador y se transforma, en un conjunto de energías y materias primas de las que dispone el hombre"¹⁴. Por lo visto, se está asistiendo a una transformación de las formas tradicionales acerca de la concepción del mundo, que deja atrás las logradas en el pasado por el humanismo y el cristianismo en particular en occidente. El hombre que antes se incorporaba con su vida y creación a la tradición y se sentía condicionado y al mismo tiempo asegurado, hoy se siente huérfano y a la deriva, porque esa tradición se desintegra por todas partes. ¿Responde este fenómeno a causas de orden filosófico? Creemos que sí. Cuando Descartes establece los primeros pasos metodológicos de la **via modernorum** confiesa haber resuelto "el abandono del mundo (en sus disputas con los escolásticos), y hablar sólo de lo que sucedería en otro nuevo mundo, si Dios crease ahora en algún otro sitio"¹⁵. Max Weber, se ha expresado en un sentido similar al interpretar a la modernidad como un proceso de racionalización encaminado al desencantamiento del mundo, tras haberse agotado, durante la baja edad media, las concepciones metafísico-religiosas del mundo que permitían abarcarlo todo¹⁶. Vemos como conciencia y mundo, son los ejes fundamentales sobre los que gravita un nuevo modo de pensar. La representación es el enlace de ambos momentos que define el estatuto epistemológico de la modernidad. La realidad **es un orden lógico desde el hombre**. Por lo tanto, la verdad equivale a la certeza que el sujeto obtiene de haber asegurado metodológicamente la objetividad. En este sentido se puede afirmar que el análisis de M. Heidegger acerca de la representación, marca el tránsito moderno desde **el orden** hacia **la imagen del mundo**. Así, lo característico de la edad moderna es la conversión del mundo en imagen y del hombre en sujeto. **Re-presentar** significa aquí, llevar ante sí lo existente como un opuesto. De un lado se tiene el mundo entendido como imagen, pues, la totalidad de lo existente empieza a ser y sólo es si es colocado por el hombre que representa y elabora. Desde esta perspectiva, la representación adquiere una importancia metodológica en orden a la constitución y garantía de la objetividad¹⁷. Otra perspectiva es aquella entendida como un **proceso** que garantiza la seguridad y la certeza en el **uso reflexivo de la razón**, caracterizado por la claridad y distinción que Descartes exige a las ideas, la seguridad de las ciencias positivas que Kant busca para la filosofía, la pretensión de Hegel por alcanzar un saber absoluto, o los intentos de E. Husserl por elaborar una filosofía como ciencia estricta. Por estas razones, la modernidad es esencialmente y en sus orígenes, **método**, porque se trata de garantizar metodológi-

¹⁴ GUARDINI, Romano, *El Poder*, Madrid, Guadarrama, 1963, p. 109.

¹⁵ DESCARTES, R., *El discurso del método*. I, Madrid, Aguilar, 1980, p. 45.

¹⁶ WEBER, Max, *Gesammelte aufsätze zur Religionssoziologie*. Tübingen, 1922, p. 564.

¹⁷ HEIDEGGER, M., *La época de la imagen del mundo*. *Sendas perdidas*, Bs. As., Losada, 1960, p. 95.

camente la objetividad. La atención se desplaza hacia los procedimientos del pensamiento hacia las reglas y métodos de constitución del saber, con independencia del dominio particular dentro del cual ellos mismos están llamados a operar. Ahora bien, dominar un proceso desde el origen es lo mismo que crear. Luego la modernidad está abocada a un **constructivismo epistemológico**. Por lo tanto, se cumple aquella sentencia del idealismo: "sólo se conocen objetos, cuando se construyen, es decir, cuando la subjetividad proyecta sobre datos ciegos determinadas funciones de significación"¹⁸.

2.2 EL PRIMADO DE LA SUBJETIVIDAD

Este constructivismo en su desarrollo ha llevado lógicamente a una disminución del objeto y a un aumento del sujeto que construye. El resultado fue una primacía del sujeto por sobre el objeto. El **Discurso del Método** de Descartes es un ejemplo de la naturaleza metodológica de la modernidad. Porque en él se halla la formulación exacta y programática de las inquietudes de una subjetividad que busca la seguridad cognoscitiva: "Tenía yo –decía Descartes– siempre un deseo extremado de aprender a distinguir lo verdadero de lo falso, para ver claro en mis acciones y **andar con seguridad por esta vida**"¹⁹. En el cuarto precepto se recomienda "hacer en todo enumeraciones tan completas y revisiones tan generales", que pueda llegarse a "estar **seguro de no haber omitido nada**"²⁰. Descartes pretende de este modo la eliminación de las incertidumbres a través de un método en el que nada sea sustraído a la mirada vigilante de la conciencia. Así, se alcanzará aquella ciencia universal que ha de convertir a los hombres en **maitres et possesseurs de la nature** (dueño y poseedor de la naturaleza). Al dominio de la naturaleza que se pretende antecede un proceso de descontextualización del saber, que consiste en la certeza que se adquiere críticamente, mediante una separación de la conciencia y el contexto mundano: "Cerraré los ojos, me taparé los oídos, suspenderé mis sentidos, hasta borraré de mi pensamiento toda imagen de las cosas corpóreas..."²¹; y la constitución del hombre, la que da lugar a una antropología dualista, no clásica y que es típica de la modernidad. La brusca separación entre **res extensa y res cogitans**, es la separación entre el mundo como extensión y la subjetividad autoconciente. La propia confesión de Descartes es muy significativa a este respecto: "conocí por ello que yo era una sustancia de la que toda esencia o naturaleza no era más que pensar, que para ser no **necesita de lugar alguno** ni depende de cosa alguna material"²². Esta escisión marcará la pauta que habría de seguir la filosofía posterior del racionalismo. Es decir, por un lado, la naturaleza concebida como un caos material regido por el movimiento mecánico de una racionalidad formal, cuyos elementos se diferencian sólo en virtud de la configuración geométrica de sus partes constitutivas. Por otra, una subjetividad desarraigada, puramente intelectual, libre frente a la ciega necesidad de la naturaleza, cuya aprehensión de la realidad está

¹⁸ INNERARITY, Daniel, *Dialéctica de la Modernidad*, Madrid, Rialp, 1990, p. 20.

¹⁹ DESCARTES, R., op. cit., I, p. 46.

²⁰ *Ibidem* II, p. 56.

²¹ DESCARTES, R., *Meditaciones Metafísicas*. Madrid, Aguilar, IIIª med., 1980, p.67

²² DESCARTES, R., op. cit., IV, p.69.

seriamente amenazada (figura cartesiana del genio maligno) o resulta al menos problemática.

Sin embargo, fue Kant quien formuló con mayor exactitud esta ruptura esencial que otorga a la subjetividad un sentido y una legalidad dentro del mundo empírico. La revolución teórica de Kant consistió en establecer que la naturaleza giraba en torno a la subjetividad. La transformación copernicana del modo de pensar supuso el establecimiento de la libre elección del punto de partida frente a un mundo que ya yo contiene para nosotros ninguna significación objetiva, sino tan solo carácter de perspectiva. Así, la liberación de la razón responde a la exigencia ilustrada de valerse con independencia del propio pensamiento. De este modo, la crítica kantiana de la razón recoge y prescribe en su noción de autolegislación (*Selbsgesetzgebung*) del pensamiento, la conciencia social burguesa y los propósitos más característicos de la modernidad.

Pero la evolución del principio moderno de la subjetividad encuentra su punto de apogeo en el idealismo. Fichte, en su "dialéctica del yo", vincula **subjetividad y actividad**: el verdadero fundamento no es el yo pasivo del empirismo ni los datos de la conciencia, sino la **acción creadora del sujeto**. El débil vínculo que lo unía a la realidad se rompe ahora por completo: el sentido mismo de la realidad se debe a la libertad e infinitud del yo, en el que se contiene la totalidad de lo real. Un intento de poner la praxis o acción del yo al servicio de lo político, es su obra: **Discursos a la Nación Alemana**, de 1808. Por otra parte, en la **Doctrina de la Ciencia**, trata de resolver el problema de la existencia del mundo. En virtud de la *deducción trascendental*, la realidad del objeto se presenta como una resistencia a la actividad del yo²³. Pero con esta posición, Fichte no recupera el mundo exterior, ni aclara su capacidad con el recurso a una reciprocidad negativa respecto del yo, ni puede superar la referencia esencial del mundo a la subjetividad.

Fue Hegel quien estableció la identidad de lo real y lo racional, de la ontología y de la lógica, al formular la solución más congruente con el espíritu de la modernidad, al resolver la escisión entre mundo y subjetividad: "El pensamiento —dice Hegel— es actividad subjetiva. Así se inicia la edad de la reflexión subjetiva y se pone al absoluto como sujeto. Con este principio comienza la "época moderna"²⁴. Hegel sintetiza el programa moderno de liberación de la razón, estableciendo en el origen de la actividad reflexiva una insatisfacción del espíritu con el mundo exterior. La historia comienza en el momento que el hombre se yergue frente a la naturaleza y toma conciencia de lo que se presenta como impedimento. La razón es la ruptura con la exterioridad natural, ya que mediante la reflexión el hombre se gana para la libertad. Para que esta reflexión desemboque en el saber absoluto nada debe permanecer opaco a la razón; ni los

²³ La deducción a la que hace referencia Fichte, en su sistema trascendental, no tiene un sentido lógico, sino ontológico. Porque es la simple explicación del procedimiento dialéctico, según el cual se hace el tránsito o descenso de la unidad del principio supremo, que es el "yo absoluto", a lo múltiple y variado de las cosas. Véase J. G. Fichte. *Doctrina de la Ciencia*, 1813, II, inc. 4, p. 81 Cit. Por G. Fraile, *Historia de la Filosofía*. Tomo IV, Madrid, B.A.C. 1975, p. 167.

²⁴ HEGEL, G. F., Lecciones de Historia de la Filosofía. México, F.C.E., 1955, p. 3 (Trad. cast. del alemán por W. Roces).

contenidos, ni los hechos históricos, ni la naturaleza. El mundo es un momento de la subjetividad, la que ha triunfado definitivamente sobre su tradicional opositor. El idealismo absoluto consume la modernidad y desvela el sentido de las aspiraciones que le dieron origen. Ocurre que Hegel se alza contra las doctrinas filosóficas que imputan a la realidad exterior la autonomía de un auténtico ser en sí y para sí. Esas doctrinas son refutadas por la conducta de la voluntad libre. Después de Hegel, es Nietzsche quien ha puesto un mayor énfasis en este rasgo de la filosofía moderna, al sostener que el hombre debe vivir oponiéndose al mundo. Sin duda, encontramos aquí el principio de la **voluntad de poder**, que en Nietzsche significa una tenaz afirmación de sí mismo frente al mundo, es decir, a la naturaleza. Por lo tanto, deducir que todo es voluntad de poder no es otra cosa que sacar a luz el oculto trasfondo de **la filosofía de la representación**. Como dice Fink: "Nietzsche puede pensar la bondad de todas las cosas desde su referencia al hombre, es decir, definirla como valor. No hay valores en sí; los valores son siempre para alguien. Los valores corresponden a estimaciones axiológicas, no son momentos de las cosas: no es que las cosas estén primero ahí y luego se les atribuya, con posterioridad, predicados de valor. Ya la apertura de las cosas a su pura y desnuda presencia, acontece bajo la guía de puntos de vista de valor"²⁵. Con estas afirmaciones luego del inteligente análisis de Fink, Nietzsche ha decretado **la pura creatividad del sujeto** y que se resume en este axioma: **todo lo que existe debe someterse a la voluntad**. Sin embargo, la modernidad ha creado un mundo —lo ha convertido en un producto de la subjetividad— y ahora pretende arrodillarse ante él, ante sus instituciones, sus costumbres, su moral y su ciencia. En sí, el mundo y la cultura carecen de significado: **todo lo que es, lo es para el hombre, entendido como deseo, como voluntad de poder**. Para ello, basta el análisis que hace F. Fukuyama, el cual coincide perfectamente con el axioma mencionado. Para él, el **homo liberalis**, es el "hombre nuevo", verdadero protagonista del futuro estado universal y homogéneo, porque es el hombre que ha satisfecho todas sus necesidades. Arranca de un texto de Platón, el libro Cuarto de "La República", donde el filósofo señala tres franjas o principios del alma: una que **desea**, una que **razona**, y otra que llama **thimos**, que es el lugar de residencia del "coraje", la "pasión", y que corresponden a los tres estamentos de la sociedad política²⁶.

Para Fukuyama, la historia es lineal y en una dirección determinada, y no puede volver atrás. La causa de ello, cree hallarla en el **incesante progreso de la técnica**, ya que ella —aquí se cumple para él el primer principio— es la que hace factible el cumplimiento progresivo de **nuestros deseos**. Además, la técnica es progresiva, porque es acumulativa, o sea, sin involución posible. Luego, la técnica aplicada a la ciencia, a medida que va **dominando la naturaleza** con el propósito de satisfacer los deseos humanos, puede producir cambios históricos direccionales²⁷. Entonces para Fukuyama, la saciedad de los deseos del hombre a través de la tecnología, la acumulación ilimita-

²⁵ FINK, E., *La filosofía de Nietzsche*. Madrid, Alianza, 1974, p. 269.

²⁶ PLATÓN, *La República*. En *Obras Completas*. Lib. IV, 416b/450 a, Madrid, Aguilar, 1977 (Trad. por María Araujo y otros).

²⁷ FUKUYAMA, Francis, *The end of History and last man*. N. York, The Free Press, 1992, p. 27 (Trad. cast. del inglés por P. Elias *El fin de la Historia y el último hombre*. Bs. As., Planeta, 1994).

da de bienes y, con ello, la satisfacción de una serie en aumento de deseos humanos, anhelo común a todos los hombres de nuestro tiempo, va a ser lo que garantizará una creciente homogeneización de todas las sociedades, independientes de sus orígenes históricos o de su herencia cultural. Dice Fukuyama: "Todos los que se modernizan han de parecerse unos a otros, han de unificarse nacionalmente en un Estado centralizado, han de urbanizarse sustituyendo las formas tradicionales de organización social, tales como la tribu, la secta y la familia, por formas económicas racionales basadas en la función y la eficiencia, y han de proporcionar educación universal a sus ciudadanos. Estas sociedades se han visto ligadas cada vez más unas con otras, a través de los mercados globales y por la extensión de una cultura universal de consumidores"²⁸. Como se observa, ésta es una posición extremadamente subjetiva y muy congruente con los postulados del irracionalismo nietzscheano, que lleva a una concepción de la práctica política, la que se pasa a analizar.

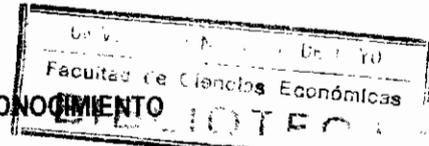
2.3 LA CONCEPCIÓN DE LA PRÁXIS POLÍTICA DE LA MODERNIDAD

En sus rasgos más acusados, la Filosofía Política moderna ofrece características que permiten establecer un paralelismo entre la teoría y la praxis de la modernidad. Se puede hablar de un proceso de descontextualización de la praxis, que consiste en una omisión deliberada de la situación y condiciones que confluyen en la acción social, como la ruptura entre la **razón y naturaleza** que lleva a un primado de la subjetividad y a una concepción mecanicista de la naturaleza, el cual queda justificado en el esquema típico para la práctica del poder. Nos referimos al binomio **estado de naturaleza - estado de sociedad**. En base a estos estados se construyen las oposiciones: caos de la naturaleza frente a orden cultural; lo particular sensible frente a lo universal abstracto de la razón; egoísmo individual frente a solidaridad política. Lo curioso es que en el plano de la teoría política, esto supone el abandono del viejo principio de la sociabilidad natural. El hombre no debe ser entendido en adelante como "animal político", sino como "individuo soberano". La situación y condición humanas, lo que aquí se ha llamado su contexto social, no entran ya en la definición de hombre, sino a la manera de un añadido externo y circunstancial. El individuo es indiferente al **lugar social**. Por ello, no es extraño que la moderna filosofía política haga del conflicto natural y no de la armonía social, su punto de partida, por lo cual se cumple aquella sentencia de Hobbes: "el objetivo básico de la política viene a ser la conservación del hombre entre la multitud"²⁹. Sin duda el individualismo de Hobbes no está desconectado de las diversas formas de colectivismo que aparecen en la era moderna, como del mismo capitalismo. Esto es lo que se observa, por el contrario, en la praxis revolucionaria, cuando se rechaza el auténtico significado político de la historia, es decir, en sentido *trascendente*, cuando se pretende construir las instituciones sociales con precisión científica. La aspiración de certeza se traduce así en la seguridad del cálculo político. Esto es lo mismo que la

²⁸ *Ibidem.*, p. 15

²⁹ HOBBS, Thomas. *Leviatán*, Primera Parte: Del Hombre, cpa. XV: De otras leyes de la Naturaleza, p. 252. (Trad. Cast. del inglés por Carlos Moya y Antonio Escotado. *Leviatán o la invención moderna de la razón*. Madrid, Nacional, 1979).

renuncia del hombre a entenderse a sí mismo como parte de la naturaleza. En el pensamiento clásico, la filosofía política giraba en torno de una noción finalista de la naturaleza; el hombre se sabía amparado por ella en su ser y en su obrar. Pero hoy, la situación del hombre frente a la naturaleza será distinta.



3. DEL SABER COMO DOMINIO AL SABER COMO CONOCIMIENTO

Se debe tener en cuenta que el dominio y el conocimiento, ya son connaturales al hombre desde tiempos primitivos. En la tradición, se comprendía bien acerca de quien conocía, sabía y por ello dominaba sobre una materia específica. Había una armonía entre el sujeto y el objeto de conocimiento y por ende un respeto por la naturaleza y sus fines. Pero cuando el hombre despoja a la naturaleza de finalidades propias, renuncia entonces a comprenderse como parte de la misma. Esta es la actitud que subyace en la duda metódica cartesiana, pero también está presente en la consideración del hombre como un deseo ciego e ilimitado —como el caso de Hobbes, Freud y ahora Fukuyama— cuya modulación en orden a hacer posible la convivencia se entiende extrínseca y, por tanto, esencialmente represiva. Por lo tanto, la clave de una buena filosofía política, viene a descubrir que el hombre tiene que comprenderse otra vez como parte de la naturaleza y a ésta como una estructura con fines. Por ejemplo, el ecologismo si bien no es una solución de este encuentro necesario entre hombre y naturaleza y no da solución al problema de la escisión, por lo menos es una llamada de atención sobre el asunto tratado.

Hoy estamos seguros de que las nociones de sabiduría, al modo antiguo como las de Aristóteles o cualquier doctor de la Iglesia Católica, está muy alejada de la idea de sabiduría o saber a secas. Para Aristóteles, el saber implica un punto de vista especulativo, es decir, **un conocimiento de las cosas por sus últimas causas**. Este es el lugar que el Estagirita le asigna a la **Metafísica** o **Filosofía primera**, porque además, a partir de esas causas se podía manejar o dominar al conjunto de principios, aptos para juzgar, dirigir y ordenar a las otras ciencias (las ciencias particulares). Entonces, éste es el papel que cumple en el orden natural la Filosofía; y en el orden sobrenatural, la Fe o propiamente hablando la **Teología sobrenatural o ciencia sagrada**³⁰. Sin embargo, hoy día para hablar de dominio, conocimiento y saber, es necesario formarse una idea de lo que es el poder.

Primero se debe indagar si los elementos naturales tienen poder. Respondemos que no; ya que un elemento natural (una tormenta, un animal, etc.), tiene energía, pero no poder. La energía se convertiría en poder si hubiera **una conciencia que conocerá**, dispusiera y dirigiese a ésta hacia sus fines respectivos. Como sólo el hombre

³⁰ TOMÁS DE AQUINO. *Suma de Teología*. Primera Parte, Cuestión 1, art. 1, cuerpo. Madrid, B.A.C., 1964, p. 260

ARISTÓTELES. *Metafísica*, en Obras. Libro XI, cap. 8, nº 1064 a/1064b. (Trad. cast. del griego por Francisco de P. Samaranch. Madrid, Aguilar, 1977).

está dotado del elemento espiritual (alma), para llevar a cabo esta realidad, se puede afirmar que los elementos naturales tienen cierto poder.

Segundo, el poder, a primera vista, es un fenómeno específicamente humano, ya que el sentido que se le dé pertenece a su propia esencia. Es decir, el ejercicio del poder tiene un sentido y el sentido más elemental es el de la **causalidad**. Por ello, se puede disponer bien o mal del poder y por lo tanto hay una relación necesaria de causa a efecto. El efecto puede ser bueno o malo y destructor, siendo bajo este último efecto que el poder adquiere un carácter que sólo puede ser definido desde la perspectiva de la Revelación: aquí el poder se vuelve demoníaco. En el sentido de que se forma una idea la propia persona, de que en el fondo, no es "alguien" el que obra, sino una pura indeterminación, la que no se puede sujetar en ninguna parte, no se presenta ante nadie, no contesta a pregunta alguna, no responde de lo que acontece, y que generalmente opera en el anonimato, aunque su manera de obrar se siente como algo necesario y el individuo se somete a ella.

Tercero, hay otro elemento que define el poder: **su carácter universal**. El hecho de que el hombre tenga poder y que al ejercerlo experimente una satisfacción especial, no es algo que se dé sólo en un ámbito aislado de la existencia, sino que se vincula con todas las actividades y circunstancias del hombre, incluso con aquellas que en el primer momento parecen no tener relación alguna con este carácter del poder. De acuerdo con lo dicho, aparece la conciencia del poder con un carácter universal y ontológico. Es una expresión inmediata de la existencia, la que puede adoptar un carácter positivo o negativo, verdadero o aparente, justo e injusto. De este modo el fenómeno del poder nos lleva a un terreno metafísico, propiamente el religioso y que se expresa por medio de un concepto teológico del poder, que aquí no vamos a desarrollar³¹.

En el mundo moderno, el saber como dominio fue magistralmente analizado por Nietzsche, cuando se refiere a la "comunicación pública" que para él es la máscara intelectual de la "abulia privada"³². Aquí el Filósofo habla de "perezas privadas", o de "opiniones públicas". Dice: "la prensa es un ruido ciego y permanentemente dirige los sentidos y los pensamientos en una falsa dirección. El periodista es el amo del instante que ha suplantado al genio, cuya función era precisamente, liberarnos del instante"³³. La comunicación es reducida a ruido y griterío, tratar de poner algo en común equivale a pactar con la vulgaridad y, la nueva experiencia de un tiempo acelerado es entendida como señal de una primacía de lo efímero y lo fugaz. De este modo, el elemento que se presenta como rasgo distintivo, es la simulación. Esta lógica de la simulación³⁴, tiene su punto de partida con Maquiavelo, porque su teoría viene a ser la piedra angular de la moderna praxis política³⁵. Por ejemplo, la sociedad de la información ha descubierto

³¹ GUARDINI, R., *op. cit.*, p. 35 y ss.

³² NIETZSCHE, F., *Jenaer Schriften, 1801-1807*, Suhrkamp, Frankfurt, 1970, II parte, p. 547. (Cit por D. Innerarity, *op. cit.*, p. 79).

³³ NIETZSCHE, F., *Der Wille: Zur Macht.*, vol. I, p. 735. En *Hauptwerke*, Stuttgart, editada por Alfred Kröner, 1939.

³⁴ INNERARITY, D., *op. cit.*, p. 76 y ss.

³⁵ *Ibidem*.

nuevas técnicas para prácticas antiguas, ello no la distingue sustancialmente de otras anteriores. Su originalidad consiste en haber difuminado las fronteras entre lo auténtico y lo fingido. En este sentido, Maquiavelo es el primero en aliviar al simulador de su mala conciencia; y lo que diferencia al príncipe florentino del político y del periodista de nuestro tiempo, es que sólo aquél sabe lo que hace. El antiguo problema acerca de si los fines justifican los medios se ha resuelto invirtiendo sus términos: **los medios** justifican los fines. Por ejemplo, veamos las recomendaciones de Maquiavelo en este particular: "puedes parecer clemente, fiel, humano, íntegro, religioso, aún sin serlo; pero has de estar tan identificado con tu espíritu que en el momento necesario, puedas y sepas cambiar de sentido"³⁶. Maquiavelo recomienda la hipocresía, pero no el cinismo. En este caso, el de conseguir y aumentar el poder a cualquier precio. Lo característico de la hipocresía es la disimulación. Y quien disimula deja intacto el principio de la realidad, no lo enmascara. En cambio, lo propio de la **simulación**, es anular la diferencia entre lo real y su apariencia y conceder a la representación el estatuto de la realidad. El príncipe sabe que miente y cuándo miente; pero en una cultura de la simulación esto ya no es posible, porque el medio es el mensaje, es decir no se oculta nada en el sentido de que no hay nada que ocultar. Ello no quiere decir que uno sepa todo; por ejemplo, la vida política se ve sometida a una progresiva teatralización, ya que el común de la gente se da cuenta que sus dos pilares son la **comunicación** y la **gestión económica**³⁷, pero la simulación se da a tal grado, que su efecto es el "espectáculo". Luego, la naturaleza simulatoria de la praxis política se pone de manifiesto en el hecho de que el poder se ha convertido en el dominio de un espacio simulado³⁸. En una cultura de la simulación no es que desaparezca la verdad propiamente sino la distinción entre lo verdadero y lo falso. Por tanto, la dificultad de distinguir el ser de la apariencia, es uno de los rasgos de la cultura contemporánea, y el trasfondo cultural de su simulación política nos lleva a una cuestión más amplia: la ontología y la filosofía del lenguaje, o a nuestra concepción de la realidad y a su transmisión comunicativa.

Aquí nos ubicamos en el plano "de la ontología de la equivalencia funcional"³⁹, que es el nivel en donde hoy se desarrolla el saber como conocimiento. El funcionalismo viene a impregnar aquí a la cultura contemporánea, porque la función se ha constituido en la actitud básica ante la realidad. Conocer la utilidad y el efecto es todo lo que se desea saber de las cosas. Su manipulación técnica agota nuestro trato con ellas. Por eso, la ciencia tiene una metodología esencialmente simulatoria. Experimentar es para ella, construir un modelo a partir del cual todos los elementos son tratados de acuerdo con el principio de equivalencia funcional.

Cuando se habla que estamos en una civilización científica y tecnológica se tiende a pensar que con ello nos referimos a una cultura saturada de aparatos técnicos, ansiosa de precisión y manipulación de objetos. La auténtica significación pasa inadvertida, porque el verdadero éxito de la ciencia, en la conformación de nuestra socie-

³⁶ MAQUIAVELO, N., *El Príncipe*. Barcelona, Vergara, 1961, p. 191.

³⁷ INNERARITY, D., op. cit., p. 78.

³⁸ *Ibidem*, pp. 78 y 79.

³⁹ *Ibidem*, p. 79 y ss.

dad consiste más bien en haber extendido una mentalidad: aquella que considera toda realidad como **contingente e hipotética**, susceptible de sustitución sin límites y sometida al principio de la función. ¿Cómo se puede explicar la extensión de la simulación en la sociedad actual?. La ciencia limita siempre la realidad y pone entre paréntesis lo que no es pertinente para el objetivo de la investigación. Cuando la ciencia positiva deja de ser una posibilidad de conocimiento entre muchas y se constituye como el paradigma del conocimiento humano en general, el resultado es una civilización hipotética, en la que se excluye todo el sector de la realidad que no se presta a una disposición técnica. Este planteo tiene una larga tradición en la filosofía moderna. Uno es el racionalismo que se propuso comprender el mundo como un mecanismo para cuyo funcionamiento no era necesario el recurso a Dios. Los otros dos sólo los mencionamos: el problema de la ciencia y el de la política.

Se debe tener en cuenta, que una praxis funcionalista tiene como sustrato una **ontología de la equivalencia**, es decir, una consideración de lo real desde el punto de vista de las posibilidades de su sustitución: tratar a lo distinto como si fuera igual, bajo el supuesto de que todo puede ser sustituido. Por ejemplo, en el pensamiento sociológico, cuando el sistema considera toda la realidad como variables dependientes de su propia estabilidad. Este es el caso de la teoría de los sistemas de **Luhmann**⁴⁰. Por último, se debe señalar que la simulación está vinculada a la pérdida de la referencia del lenguaje, a la liquidación de su nexo con la idea de verdad. Esto es una consecuencia de la primacía de la **dimensión pragmática y performativa** del lenguaje frente a su referencia semántica, que se inscribe dentro de una racionalidad instrumental vinculada a un juego del lenguaje estratégico; donde el **lógos** (palabra) es la eficacia y el **lenguaje**, un instrumento de poder o un acto de apropiación.

4. LAS REFLEXIONES DE DOS PENSADORES CONTEMPORÁNEOS SOBRE UNA NUEVA SOCIEDAD: FRANCIS FUKUYAMA Y TAICHI SAKAIYA

Se debe afirmar que en ambos autores existe una concepción de un mundo totalizador, que pretende englobar en una única administración a todas las naciones del orbe. Aquí se hace presente una nueva imagen del mundo que se transporta desde el mundo moderno hasta la actualidad, que lleva en sí el primado de la subjetividad, la que exige en el uso reflexivo de la razón, nuevos métodos y teorías para abordar la realidad, que va a dar como frutos una nueva concepción del saber.

Fukuyama, nacido en la ciudad de Chicago en 1952 y formado en las Universidades de Harvard y Yale, es doctor en Filosofía y Letras; se ha destacado tanto en la cátedra como de director adjunto de planificación política en el Departamento de Estado norteamericano. Él precisa sus teorías por medio de su libro: **El fin de la historia y el último hombre**. Creemos que hay dos preocupaciones que tienen por base al conjunto de estas teorías: una, *la concepción antropológica*, y la otra, *el desarrollo y el término de la historia*. Estos dos aspectos llevan a Fukuyama a concebir una cosmovi-

⁴⁰ INNERARITY, D., *op. cit.*, p. 78.

sión que tiene por fuente a la democracia liberal unida al liberalismo económico, que constituye para él un hecho irrefutable e irreversible, dado por un consenso universal y que el filósofo considera "como el fenómeno macropolítico más notable de los últimos cuatrocientos años"⁴¹. Según Fukuyama, esta democracia liberal, podría constituir "el punto final de la evolución ideológica de la humanidad", "la forma final de gobierno", por lo que viene a marcar como tal, el "fin de la historia"⁴². No quiere decir que se acaben los acontecimientos, lo que se acaba es "la historia", es decir el devenir humano entendido como un proceso único y evolutivo. Ese devenir, se comprende por medio del método de Hegel —dice Fukuyama— por el cual la historia avanza **dialécticamente**. Las sociedades que se han ido sucediendo a lo largo de los siglos contenían contradicciones internas que con el tiempo las llevaron a su decadencia y sustitución por una forma distinta y mejor. Entonces, su resolución antropológica, se determina en un error con respecto a la concepción del hombre, que presupone un grave equívoco metafísico. En primer término, el hombre proyectado por Fukuyama es el de la Revolución Francesa, el de Hegel, el de Marx. Es un hombre, en parte absolutamente individualista, y en parte colectivista, por lo que no es un ser "orgánico". La filosofía que lo respalda, está metafísicamente castrada al valorar como absoluto la individualidad dialéctica por sobre la persona íntegra, la que termina siendo esclava de sus propios engranajes de la historia. Es un hombre que ha perdido sus raíces, es un **desarraigado**, fruto del gran proceso del mundo revolucionario y moderno, que lo ha llevado a **disociar** todas las religaciones que lo unían a otros hombres, ya sea en el seno de su familia, la patria, la profesión, y que hoy está obligado a imaginar una sociedad política, como un absoluto, diagramada por un pensamiento puramente lógico, merced al cual, el individuo atomizado debe adaptarse a un molde del Estado nuevamente totalitario. Esto lleva a olvidar el valor de la familia, no sólo como lo concibe la Iglesia Católica sino el mismo orden natural. Esta suma de átomos desarraigados e igualados va a crear el **hombre masa**, producto de los medios de comunicación, y éstos, al servicio de una praxis funcionalista que es fuente de una posición simulada que lleva al hombre a una pérdida de referencia del verdadero lenguaje.

Junto a este hombre masa se ubica el **hombre naturalista**, como dice Fukuyama, es el hombre que sacia sus deseos, su razón y su autoestima dentro del ámbito de la **inmanencia**. La naturaleza se convierte así, en el último horizonte de su ser⁴³. Dentro de este horizonte, no le cabe más al hombre concebido por Fukuyama que dedicarse a producir y por tanto a ser reconocido como un ser eficiente en esos quehaceres por lo cual, puede prescindir de la filosofía, el arte y la religión. Nos referimos al **homo faber**, deudor de las ideas de Marx que proyecta a otro tipo de hombre desconocido hasta ahora: **homo oeconomicus** que será una máquina de producir o para consumir. El último estadio es el del **hombre consumista**, ya que Fukuyama piensa que la plenitud de la historia, implica el saciamiento de todas las apetencias del hombre gracias a la técnica y a la economía liberal.

⁴¹ FUKUYAMA, F., *¿El fin de la historia?*. En *The National Interest Review*, 1989, pp. 3-18. (Cit. Por Fukuyama F., *op. cit.*, p. 11).

⁴² *Ibidem*.

⁴³ FUKUYAMA, F., *op. cit.*, p. 446 y ss.

El segundo problema es más complejo, pues se puede afirmar que de una concepción antropológica salta a la vista una concepción de la historia. Si hay un hombre inmanente, también su historia será inmanente y cerrada a la historia.

Son varias las concepciones de la historia, Fukuyama adopta lo que se denomina **un escatologismo intrahistórico**, porque adeptas la doctrina moderna del "progreso indefinido", que consiste en suponer que siempre y a pesar de todo, el mundo avanza indefectiblemente hacia delante. Esta doctrina encontró su exponente más claro en Kant. El filósofo alemán se refiere a la gestación de un estado intrahistórico feliz, producido por el solo esfuerzo humano. El título de su ensayo: "La victoria del buen principio sobre el mal y la fundación del reino de Dios sobre la tierra"⁴⁴, señala hasta qué punto su pensamiento descansa en una secularización de la historia. Con respecto a la fundación del reino de Dios sobre la tierra dice: "basta que el principio del tránsito paulatino de la fe eclesiástica a la fe de la razón universal, consiga arraigar públicamente y en alguna parte, aunque su realización efectiva esté todavía a ínfima distancia de nosotros"⁴⁵. Kant opina aquí que el género humano está en incesante progreso hacia su **fin natural**, hacia "la paz perpetua"⁴⁶, época en la que todos los gérmenes podrán desarrollarse plenamente y cumplir su destino aquí sobre la tierra⁴⁷. En síntesis, y usando el lenguaje agustiniano, se puede afirmar que el proyecto de Fukuyama coincide con el ideal de la Ciudad del Mundo que pone su fin último en la tierra. Así es factible un nuevo orden mundial, en la medida que se integre la Ciudad del Mundo, se viva de su espíritu, y se exalte al hombre, ya que hace del **uti, frui**, es decir **en vez de usar (uti), las cosas del mundo para gozar (frui)**, finalmente de Dios, pone su gozo final en el mundo.

T. Sakaiyama, nacido en 1935 y graduado en economía en la Universidad del Tokio ha sido asesor del M.I.T.I. (Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón), y la mayor parte de su tiempo se ha dedicado a la planificación. Ha escrito varios artículos y libros de valor pero el más importante es: **Historia del futuro, la sociedad del conocimiento**. Para este autor, la historia reciente registra dos acontecimientos políticos decisivos: uno, el colapso del sistema comunista del este, y otro la invasión iraquí de Kuwait; las que pueden leerse como indicios de que en la década de 1990 la revolución del conocimiento que se describe en su libro viene a cobrar nuevo impulso⁴⁸. El autor no habla de una fase nueva de lo que ya se conoce, sino de un **paradigma totalmente nuevo**, que trata de una transformación drástica en esta última década (p. 25). Para Sakaiya, el mundo se encuentra en rápido crecimiento, presupuesto que lo impulsa a considerar la relación que existe entre la magnitud de una revolución industrial y los recursos disponibles para seguirla llevando a cabo. Sin em-

⁴⁴ PIEPER, Josef, *Sobre el fin de los tiempos*. Barcelona, Herder, 1984, pp. 130-156 (Trad. cast. del alemán por Claudio Gancho).

⁴⁵ *Ibidem*, p. 137.

⁴⁶ KANT, I., *La paz perpetua*. Madrid, C.A.L.P.E., 1929, pp. 91-159 (Trad. cast. del alemán por Francisco Rivera Pastor).

⁴⁷ *Ibidem*.

⁴⁸ SAKAIYA, Taichi. *Historia del Futuro. La sociedad del conocimiento*. México, A. Bello, 1984, p. 19.

bargo existe una agonía de la sociedad industrial (p. 65), ya que la cultura petrolera de la postguerra y parámetro de dicha sociedad, decrece rápidamente. El futuro es incierto frente a este problema, por ello son necesarios nuevos valores que fundamenten a una nueva sociedad. El autor afirmará que desde ahora en más, "los productos van a funcionar como contenedores de valor-conocimiento, pasando a ser este plexo el verdadero valor del saber" (p. 71). Sin embargo, el valor asignado a un producto dependerá de la imagen de excelencia. No es lo mismo una corbata de marca comprada en Tokio que en Nueva York. El precio puede variar, pero donde se paga más cara, es porque se reconocen ciertas calidades **que reflejan el saber colectivo de quienes están confiados de la firma que la creó** (p. 72). A partir de aquí, para el autor son los japoneses los que harán la punta de lanza en esta nueva era de transformaciones que se inicia, sin dejar de reconocer la primacía de EE.UU. en la Revolución del Conocimiento (pp. 126 y 306). Estas transformaciones llevarán "in situ" el nuevo orden y nuevos paradigmas (p. 152), los que estarán relacionados con el desarrollo de tecnologías basadas en las comunicaciones informativas, porque son las que influyen sobre el aspecto de la **demanda** (p. 217); como de la importancia del impulso empático (p. 225), auténtico parámetro que lleva a los hombres a consumir lo que existe en abundancia y a aclarar el perfil de sociedad que tendrá el mundo futuro, el que llegará a su plenitud cuando desaparezcan los **estados raciales** y se establezcan **zonas ideológicas** (pp. 268, 270 y 271).

En síntesis, la esencia de la sociedad del conocimiento, consiste en un tránsito obligado de lo "objetivo" a lo "subjetivo". Esta subjetividad es "individual" cuando la persona se interesa por un producto. Luego, la suma aritmética de este producto es lo que despierta un **interés colectivo**, conformando así un **subjetivismo social colectivo**, hasta que el producto sea descartado y por lo tanto pierda su valor-conocimiento (p. 241) y ss.), por lo que el valor conocimiento es un parámetro descartable (p. 248 y ss.). En este sentido, una ontología de la equivalencia funcional destacada por una praxis funcionalista, es sinónimo de la sociedad del conocimiento propuesta por dicho autor por causa de "las posibilidades de sustitución" que ella engendraría (pp. 85 y 86).

CONCLUSIÓN

La nueva imagen del mundo, sin duda es el punto de partida para una transformación de las formas tradicionales de sociedad, las que van quedando atrás "en la nueva concepción del mundo". Estas se diluyen frente al orden lógico impuesto por el hombre, el cual implementa un saber de dominio cuya subjetividad opera a través del constructivismo epistemológico, que se convierte en un parámetro para medir la acción creadora del sujeto, la cual se cierra a sí misma en el principio de la voluntad de poder de Nietzsche, el *gran crítico de la sociedad simuladora*, funcional, hipotética y pragmática; que lleva inevitablemente a la pregunta sobre el fin de la historia como sucede en Fukuyama, quien por haber perdido en su investigación el orden hacia la teología, ya que de filosofía de la historia se trata, termina por resolver el problema en "un nuevo orden mundial", en donde se ha de ejecutar la futura sociedad del conocimiento. Esta-

do universal y homogéneo, y por ende **nuevo totalitarismo**, que al decir de Eric Vogelín, "rige ahí la prohibición de hacer preguntas", por lo que la integración globalizadora, se convierte en una ficción, gracias a los verdaderos operadores del poder.

ALGUNAS REFLEXIONES FILOSÓFICAS EN TORNO AL MARGINALISMO. WILLIAM JEVONS.

Carlos Diego Martínez Cinca

Jefe de Trabajos Prácticos de Fundamentos de Filosofía
Facultad de Ciencias Económicas (U.N.C.)

INTRODUCCION.

El tema que nos ocupa en el presente trabajo presenta dos horizontes de proyección que conviene precisar desde el comienzo.

Un primer horizonte de nuestra investigación -que podríamos llamar *horizonte interno*- abarca un fenómeno de particular importancia para el desarrollo de la ciencia económica moderna: **las distintas teorías de la utilidad marginal**, que a pesar de haber sido elaboradas por economistas de muy diferente formación (académica y filosófica) y de haber recibido un tratamiento especial conforme a la orientación de las escuelas que dichos economistas contribuyeron a fundar, no obstante pueden agruparse bajo el común denominador de **marginalismo**. Este denominador común les cabe en razón de varios motivos entre los cuales destacamos especialmente el de haber contribuido a corregir el camino equivocado que el análisis económico había tomado con Smith y Ricardo, si hemos de aceptar la autorizada opinión de J. A. Schumpeter¹. En efecto, un nuevo punto de vista en la historiografía del análisis económico que comienza a bosquejarse a partir de la Segunda Guerra Mundial, considera a Smith y a Ricardo no como fundadores de la Ciencia Económica, sino como los desviadores de la economía hacia un equivocado y trágico camino que los austríacos y los restantes

¹ SCHUMPETER, J. A. *Historia del análisis económico*. Barcelona. Ariel. 1994.

marginalistas retoman para recorrerlo bien. Murray Rothbard² sostiene que hasta entonces, solamente los despreciados escritores antiricardianos habían mantenido viva la tradición del valor subjetivo. Esta tradición tiene sin lugar a dudas sus raíces en los filósofos escolásticos, especialmente los españoles de fines del siglo XVI, como lo muestra un minucioso y poco difundido estudio de Grice-Hutchinson³. Sin embargo, estos pensadores habían sido descalificados bruscamente por el punto de vista clásico. El texto enciclopédico de Lewis Haney⁴ era todo un emblema: consideraba a los escolásticos como "medioevales" por su hostilidad al comercio y por sus creencias en las teorías del trabajo y del costo de producción como determinantes del justo precio; su fracaso en la comprensión del mercado obedecía a principios religiosos en función de los cuales el precio justo era aquel que cubría el costo de producción o la cantidad de trabajo incorporada al producto. El mismo Karl Marx fue visto por algunos como «el último de los escolásticos», como sucede en el caso de R. H. Tawney⁵. Pero el nuevo punto de vista revaloriza precisamente esta tradición del valor subjetivo, y ve en ella una verdadera proto-historia del análisis marginal llevado a cabo a fines del siglo pasado. Entre otros historiadores que sostienen esta visión, encontramos a Emil Kauder⁶, quien demuestra las raíces aristotélicas de los austríacos entre las distintas variantes del marginalismo.

En lo que concierne a nuestro trabajo, dijimos que el objeto de nuestra investigación es el **marginalismo**, en cuanto fenómeno singular del análisis económico de fines del siglo pasado. Y la perspectiva desde la cual lo abordaremos queda ya expresada en el título. Ensayar algunas reflexiones filosóficas en torno a un tema de la historia del pensamiento económico, supone elevarse en búsqueda de ciertos principios y causas de las que no se ocupa el "científico" de la economía y de su historia. En este sentido formulamos una sola pregunta, pregunta que si está bien formulada nos ahorrará penetrar en la inveterada discusión acerca de si la Filosofía tiene o no algo que decir a las ciencias particulares, sencillamente porque se trata de una pregunta a la que el economista o el historiador de la economía no pueden responder: **¿cómo es posible que economistas de tan diversa formación -como veremos-, herederos de influencias tan dispares y carentes de un recíproco y fluido intercambio de ideas, hayan podido coincidir, casi simultáneamente, en la formulación de una teoría que significó una verdadera revolución en la historia del análisis económico?** La respuesta sólo puede ir en una de dos direcciones posibles: o el evento ocurrió por azar... o existe en el fondo alguna razón que dé cuenta del fenómeno. Descartada la primera respuesta -que en verdad nada responde- hemos de buscar la solución por el otro camino. Y este segundo camino implica necesariamente dos cosas. En primer lugar

² ROTHBARD, M. N. *Nueva luz sobre la prehistoria de la Escuela Austríaca*. Serie Estudios, Sección Economía nº 107, F.C.E., Mendoza, 1978 (Traducción del Prof. Fernando Ruiz Moreno)

³ GRICE-HUTCHINSON, Marjorie. *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605*. Oxford, Clarendon Press, 1952.

⁴ HANEY, Lewis H. *History of Economic Thought*, 4th edition. New York, Mac Millan Co., 1949.

⁵ TAWNEY, R. H. *Religion and the Rise of Capitalism*. New York, New American Library, 1954, pp. 38-39.

⁶ KAUDER, Emil. *Genesis of the Marginal Utility Theory: From Aristotle to the End of 18th Century*. *Economic Journal* 63 (Sept. 1953): 638-50.

requiere indagar por el punto de partida, las influencias y los supuestos que se encuentran a la base de los principales teóricos del marginalismo, a los efectos de comprobar si aquella divergencia de formación -que por el momento damos por supuestas- es real y efectiva, y en qué medida lo es. Una vez comprobado lo anterior, el segundo paso será decisivo para la satisfacción de nuestro objetivo, porque aquí es donde toca su límite el "pensamiento científico" -entendiendo por tal aquel que es común a todas las ciencias particulares al preguntar por las causas segundas o inmediatas de los fenómenos-. Dicho paso consiste en averiguar si la filosofía tiene o no algo que ver en aquella coincidencia final a la que arriban los teóricos del marginalismo. Con este problema comienza a delinearse el *horizonte externo* de nuestra investigación, que antes mencionábamos. La pregunta que nos guiará en ese ámbito de proyección es la siguiente: **¿de qué le sirve la filosofía al análisis económico?**, es decir, **¿qué sentido tiene plantearse cuestiones filosóficas en torno a problemas económicos?**

Sin pretender dar una respuesta por anticipado a esta segunda pregunta, es importante que desde el comienzo tengamos presente la opinión de Joseph Schumpeter al respecto, dado que ella se presenta verdaderamente como la tesis contraria de lo que nosotros pretendemos demostrar con nuestras reflexiones:

*«Creo que la vestimenta filosófica se puede quitar también en el caso de la economía: el análisis económico no ha sido nunca configurado por las opiniones filosóficas de los economistas, aunque sí ha sido frecuentemente viciado por las actitudes políticas de éstos... (1) La razón por la cual he acentuado tanto esta tesis de que la filosofía, en cualquier sentido técnico de la palabra, es **constitutivamente incapaz** de influir en el análisis económico, y realmente no ha influido en él, es que la tesis contraria resulta ser una de las fuentes más importantes de pseudoexplicación de la historia del análisis económico...»⁷*

Posteriormente agrega nuestro autor -en ocasión de analizar los trasfondos y estructuras generales del período 1870-1914, en que se localiza el fenómeno que nos ocupa- que ninguna de las escuelas filosóficas ni el pensamiento particular de algún destacado filósofo significó mayormente algo para los economistas de la época; significó menos incluso que en las épocas anteriores, dado que la economía se fue haciendo en este período más especializada y más técnica. En este sentido, reconoce que su opinión no difiere en nada de la de Marx, ya que no se puede **probar** que alguna filosofía haya influido en los economistas del período, en el sentido de que éstos llegaran, o dejaran de llegar, a una u otra conclusión analítica a la que habrían llegado -o por lo menos no harían ignorado- si no hubieran estado bajo la dirección de una filosofía determinada. Haciendo una kantiana distinción entre la razón teórica y la práctica, agrega Schumpeter que otra cosa es preguntarse por las influencias que la filosofía haya podido ejercer en esos economistas en tanto hombres y ciudadanos, en sus actitudes políticas y horizontes. En este sentido, la respuesta es admirablemente otra. Prácticamente todos los economistas de este período (1870-1914) procedían de familias burguesas y eran beneficiarios de una cuidadosa educación que en la mayoría de los

⁷ SCHUMPETER, J. A. *Op. cit.*, pp. 67-68.

países incluía un tipo de filosofía en la enseñanza secundaria, por lo que ya desde su juventud no pudieron evitar el estudio de la filosofía, aunque la hubieran odiado (pero la experiencia parece demostrar más bien todo lo contrario). El estudio de la filosofía - sostiene Schumpeter- hizo de ellos seres más civilizados e influyó algo en sus actitudes éticas y culturales, pero absolutamente nada en sus preferencias políticas y simpatías sociales. A esto se limita el contacto de la filosofía con el análisis económico, y dado que la verdad o la falsedad de esta afirmación en nada perjudica a una obra que se ocupa estrictamente de métodos y de resultados de análisis, el autor ya no vuelve a tocar más el tema en adelante.

Sin entrar de lleno -por ahora- en la cuestión, es imprescindible hacer dos observaciones que nos servirán luego como punto de partida en la solución a la segunda de las preguntas que nos hemos planteado. La primera de ellas es que el mismo Schumpeter -muy a su pesar- denota una marcada influencia filosófica. La segunda: sería muy difícil sostener, todavía hoy, un completo divorcio entre la ciencia pura y sus implicancias o influencias en el «mundo» de las relaciones humanas, intersubjetivas. Este anhelo se nos presenta hoy como resabio de una época -creemos ya superada- de confianza ciega en el poder de la razón, cuyos frutos demostraron la radical imposibilidad de separar la razón "pura" teórica, científica, de la razón práctica, moral y política. Semejante divorcio, a la luz de las cruentas experiencias de nuestro siglo, no puede menos que reflejar hoy la culposa complicidad del científico que se desliga de las implicancias o consecuencias de sus investigaciones, ya que si no acepta su responsabilidad por el «producto» de sus investigaciones, otros lo harán por él más tarde o más temprano.

Respecto a la primera de las observaciones que hicimos, Aristóteles mismo afirma que no se puede no filosofar, porque quien decide no plantearse cuestiones de las denominadas "filosóficas" y eludir el tema, ya tiene una filosofía propia, al menos en la negación -aunque sea por desinterés- del sentido último de todas las cosas. Pero más allá de esta primera observación, es fácil advertir que Schumpeter no niega a toda la filosofía aquella virtud de influir en el análisis del científico, sino aparentemente a la filosofía que podríamos identificar como *especulativa*, "metafísica". Así parece darlo a entender cuando señala:

«... hay un camino que lleva de la filosofía a la nueva lógica, y en particular a los Principia Mathematica (1911-1913) de Bertrand Russell y A. N. Whitehead. Y aquí habremos de detenernos. No se debería publicar jamás ninguna historia de ningún análisis, ni económico ni de otra clase, que no tuviera en cuenta los desarrollos aquí representados por el término "nueva lógica". Sin embargo, esto es precisamente lo que no puede hacer esta historia...»⁶

El planteo es claro: las abstractas especulaciones de los filósofos no le dicen nada al científico abocado al estudio de los fenómenos económicos. En cambio, las investigaciones lógicas y metodológicas del filósofo le proporcionan herramientas valio-

⁶ SCHUMPETER, J. A. *Op. cit.*, pág. 855.

sas para su análisis que el científico no puede dejar de lado. Pero esta fue la **idea central del neopositivismo del llamado «Círculo de Viena»**. Indagar el contacto de Schumpeter con esta escuela filosófica bien podría ser el tema de un futuro trabajo. Pero el tema que nos ocupa en el presente se circunscribe a los marginalistas, y a ellos debemos prestar nuestra atención. En consecuencia, desarrollaremos nuestra exposición en dos partes, conforme a los dos *horizontes de proyección* que señalamos al comienzo. La primera pondrá de relieve las diversas influencias filosóficas que convergen en uno de los principales autores de las teorías marginalistas. La segunda intentará darle solución al problema de si la filosofía ha tenido -y tiene- algo que ver en el análisis económico.

PRIMERA PARTE.

LAS INFLUENCIAS FILOSÓFICAS DE LOS PRINCIPALES MARGINALISTAS.

Lo primero que debemos hacer es especificar a qué autores hacemos referencia cuando hablamos de los *marginalistas* en general. Dado las limitaciones prácticas de nuestro estudio, hemos de restringir nuestro análisis a aquellos economistas que gozan de un indiscutido prestigio entre los historiadores del pensamiento económico, los cuales coinciden casi en forma absoluta en señalar que es a **Jevons, Menger y Walras** a quienes debemos reconocer como los modernos fundadores de la teoría marginal de la utilidad. La teoría de la utilidad marginal comenzó a ganar un lugar en la economía generalmente aceptada en la década de 1870, gracias al triple auspicio de estos tres economistas, que en forma independiente arribaron a posiciones similares en lo principal y a veces en los detalles, sostiene Stigler⁹. Este autor agrega que si bien Marshall fue un descubridor contemporáneo de la teoría, no la publicó hasta más adelante (en sus *Memorias*, año 1925). Para Henry W. Spiegel, fueron estos tres economistas académicos los que pusieron en marcha la revolución marginalista, renovando y modificando la principal corriente de la tradición económica en un proceso que había de durar varias décadas¹⁰. Los profesores Robert Ekelund y Robert Hébert, de la Universidad de Auburn, no dudan en colocar a cada uno de estos autores como cabeza de capítulo en su *Historia de la teoría económica y de su método*, sosteniendo que “*fue de hecho Carl Menger el líder de una verdadera revolución teórica, el fundador de una escuela de pensamiento y un polemista verbal por excelencia contra lo que él consideraba como los excesos del historicismo alemán*”¹¹. Finalmente, Schumpeter nos dice al comienzo del capítulo 5 de su *Historia...* que trata de la economía general del período 1870-1914:

⁹ STIGLER, George. *Historia del pensamiento económico*. Bs. As. El Ateneo. 1979, pág. 52.

¹⁰ SPIEGEL, Henry W. *El desarrollo del pensamiento económico*. Barcelona. Omega. 1984, pág. 591.

¹¹ EKELUND, R. & HÉBERT, R. *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid. McGraw-Hill. 1996, pág. 341.

«el núcleo analítico [de la economía general] ...experimentó una revolución propia que se remansaría en una situación clásica típica alrededor de 1900 y constituye en nuestro campo el tercer gran acontecimiento del período. Según una conocida tradición de la cual vale la pena partir, esta revolución tuvo en su centro la aparición y el ascenso de la teoría de la utilidad marginal (como teoría del valor), vinculada con los nombres de los tres destacados autores Jevons, Menger y Walras. Nos detendremos a rendirles homenaje...»¹²

Dado que no existen dudas respecto a la preeminencia de estos tres economistas en la elaboración de la moderna teoría de la utilidad marginal, y dado que no podemos tratar a los tres en los estrechos márgenes de este trabajo, decidimos analizar el caso particular de William Jevons en la convicción de que su caso nos bastará para ilustrar lo que queremos significar cuando hablamos de las influencias filosóficas que pesan sobre un autor. Confiamos en poder verificar los mismos resultados cuando en el futuro analicemos los casos de Menger y Walras, porque existen fuertes indicios de que la experiencia de Jevons no es del todo ajena a la de los otros autores. La razón que nos mueve a pensar en ello, como veremos luego, consiste en que más allá de las predilecciones y fobias de cada uno de los autores por determinadas "filosofías", influye en ellos una cierta *imagen del mundo*, un complejo o matriz de significaciones culturalmente pre-dada, que es la que en el fondo determina la evolución de la economía como una ciencia cada vez más "técnica" y especializada. En ello nos detendremos cuando extraigamos las conclusiones de nuestro trabajo.

1. El "tono vital" de la época (hacia 1870).

Si bien es cierto que resulta un tanto distorsionante presentar un único *Zeitgeist* ("espíritu epocal" o "tono vital" de una determinada época de la historia) ya que cada ser humano es una apertura singular al ser de las cosas, un *yo* único aunque "circunstanciado", sin embargo tiene mucha importancia el poner de manifiesto ese complejo «mundo» de relaciones en el cual ya y siempre el hombre experimenta el fenómeno de la intersubjetividad. No es el momento de tratar aquí un tema de los estrictamente "filosóficos", como es el caso de la *matriz de significaciones*, culturalmente pre-dada, que posibilitan y condicionan en general la comprensión del mundo y los fenómenos que lo constituyen: a ello volveremos cuando sea el momento de resolver el problema que nos plantea la segunda de las preguntas que nos hemos formulado. No obstante debemos decir que los economistas en cuestión eran hijos de una época muy particular de la historia europea, época que no pocos historiadores coinciden en identificar con el auge de la *civilización burguesa*. El arte en sus más variadas expresiones, las costumbres sociales y las diversas ideologías en materia jurídica (especialmente penal) y filosófica reflejan los esfuerzos de una clase social -la burguesía- por consolidar una situación de dominio y control sobre las clases desplazadas y menos favorecidas. Veamos un ejemplo.

¹² SCHUMPETER, J. A. *Op. cit.*, pág. 903.

Es sabido que el capitalismo incipiente de la primera revolución industrial se enfrentó con el trágico problema de la *necesidad de acumulación* del capital en pocas manos a ritmo creciente. La pérdida de la propiedad privada rural -como ocurrió en el siglo XIX en Inglaterra al imponerse coactivamente el costoso alambrado en todas las parcelas, por pequeñas que fueran- originó el desplazamiento de los pequeños propietarios hacia los centros urbanos. Concentrados masivamente en las ciudades, desocupados y hambrientos por la insuficiente demanda de mano de obra, y peligrosamente cerca de las fuentes de la riqueza, los desposeídos comienzan a ser una amenaza para los propietarios de los medios de producción. Es entonces cuando comienzan los debates en torno a los sistemas carcelarios y a los fines y régimen de las penas. El derecho penal experimenta una evolución notable comparada con el estancamiento de los siglos anteriores, y se concibe la idea de la «cárcel-fábrica» como un medio de entrenamiento de la población menesterosa para los cánones productivos de la sociedad capitalista. **Jeremy Bentham**, filósofo de una incontrastable influencia en los autores que estudiamos (Jevons en especial), proyecta su famoso *panóptico*, especie de penal en forma de polígono, con una torre en su centro hacia donde convergen todos los pabellones, y en la que un solo guardia podía controlar toda la población penitenciaria con el mínimo de esfuerzo que implica el girar la cabeza. Este es un claro ejemplo de los diversos usos que un "paradigma" -en este caso el *utilitarista*- puede tener aún fuera del campo de lo estrictamente filosófico¹³.

En lo que respecta al arte, la falta de un estilo propio refleja también un modo de ser de la burguesía, preocupada solamente de los aspectos esenciales de la producción y el comercio. Es un hecho que las clases empresariales y profesionales vivían por lo general en casas feas que deshonoraban los elementos de estilos pasados pesadamente combinados en ellas. Los muebles y los cuadros eran todos semejantes y vulgares -como corresponde a la producción en serie a la que hoy nosotros mismos no somos ajenos- y los libros de su gusto versaban sobre las más diversas vulgaridades, exceptuados aquellos que provenían del campo científico profesional. Todo esto nos ayuda a comprender el "tono de la época", el marco existencial en el que se desenvuelven nuestros autores y que inevitablemente condiciona la apertura del hombre a su mundo.

También es útil y necesario considerar la "visión del mundo" que impera en una determinada época, ya que ella nos refleja la luz con que los hombres miran las cosas que los rodean. En ese "proyectarse" sobre las cosas aparecen las "ideas", que le permiten al hombre -en tanto "formas" de las cosas- comprender y relacionar los fenómenos que observa. Así penetramos en el ámbito más propio de nuestro trabajo, al intentar poner de manifiesto las "ideas" que prevalecen hacia 1870 y en las que **son educados desde temprana edad** nuestros economistas. Pasando por alto ciertas sublimaciones y evasiones, Schumpeter sostiene que prevalece en general la *ética utilitarista* -centrada en el servicio a la sociedad en sentido utilitarista- y en el terreno estrictamente "filosófico" un materialismo más evolucionista que mecanicista, al estilo

¹³ Cfr. ZAFFARONI, Eugenio. *Manual de Derecho Penal. Parte General*. Bs. As. Ediar. 1991.

darwiniano¹⁴. En la mayoría de los casos la religión se suprime tácitamente, en vez de renegar de ella expresamente, sustituyéndola más bien por una "actitud", tal como la denomina Alfred Marshall, uno de los principales economistas del periodo. Esta "actitud" preservaba en general la herencia cristiana y no era hostil, en líneas generales, a la fe abandonada ni a las iglesias que la enseñaban. J. M. Keynes recuerda en un pasaje de sus *Essays in Biography*, a propósito de Marshall, que en el ambiente intelectualista de Cambridge este proceso se operó amablemente y sin frases agrias, con el único agregado de que, a diferencia de otros economistas continentales, los ingleses habían sido formados en un profundo conocimiento de la teología anglicana y con obligaciones concretas para con ella -dado las constituciones de los *colleges* de Cambridge y Oxford-. Esto supuso un forcejeo consciente, al menos en el caso de Marshall, que no se dio en otros autores más bien indiferentes a la cuestión.

Las influencias estrictamente filosóficas que pesan sobre nuestros autores han de buscarse ante todo en la enseñanza común que todos ellos reciben en los liceos y *colleges*, generalmente último contacto cercano de los economistas con las ideas filosóficas. Hemos dicho anteriormente que todos ellos provienen de familias burguesas y se instruyen en colegios "acomodados" en que reciben una instrucción filosófica que luego veremos con más detalle.

2. Jevons (1835-1882)

Quizás sea el caso de William Stanley Jevons el más atípico de los tres, porque a causa de problemas financieros ocasionados por la bancarrota de los negocios familiares en 1848, y ante la oferta de un trabajo remunerado como ensayista en la Casa de la Moneda de Sydney, decide interrumpir su formación y trasladarse a Australia a la temprana edad de dieciocho años. Había nacido en el seno de una cultísima familia de no conformistas perteneciente al patriciado comercial de Liverpool, en la que la economía y los problemas sociales se discutían a menudo. Con todo, la primera formación que recibió en el *University College of London* fue técnica (incluyendo matemáticas, biología, química y metalurgia), y los temas e instrumentos de su primera formación impregnaron toda su carrera intelectual, que retomó cinco años más tarde en la Universidad de Londres al regresar a su patria¹⁵. La prueba de lo que afirmamos está en sus trabajos sobre lógica: partiendo de la lógica de Boole, lógico y matemático inglés (1815-1864) desarrolló lo que llamó "lógica combinacional", aplicable únicamente al cálculo proposicional, que sirvió como libro de texto de sucesivas generaciones de estudiantes de diversas partes del mundo. Entre las anécdotas de su vida se encuentra la de haber sido el primer constructor de una *máquina lógica*, antecedente remoto de nuestras computadoras. Los *Principios de las Ciencias*, publicados en 1874, revelan un intento por unificar las ciencias muy del gusto "positivista" de la época, obra en la que Jevons no se interesa tanto por la práctica de las ciencias particulares como por una

¹⁴ SCHUMPETER, J. A. *Op. cit.*, pág. 848.

¹⁵ Los datos biográficos de los autores están tomados principalmente de las citadas obras de EKELUND & HÉBERT y H. SPIEGEL.

teoría del pensamiento científico. Recordemos que en la ya referida opinión de J. A. Schumpeter, este es el único sentido en que la filosofía de la época influyó "positivamente" sobre los economistas y científicos. Tampoco debemos dejar de tener en cuenta que Jevons trabajó en el *Owens College* de Manchester, hoy Universidad de Manchester, en el que a partir de 1866, cuando sus escritos hubieron difundido su fama, se desempeñó como **profesor de lógica, filosofía mental y moral, y economía política**. Si Jevons enseñaba filosofía en el colegio, lo menos que debemos suponer es que preparaba sus clases acudiendo a determinados autores, compartiese o no sus ideas. Pero entonces el divorcio entre la filosofía y la economía, al menos en Jevons, no parece haber sido tan drástico. Desde la filosofía moral que aprendió como estudiante hasta la que tuvo por fuerza que enseñar como profesor, Jevons tuvo que vérselas necesariamente con Bentham, y sin hacer una profesión de fe absoluta en su utilitarismo, consideró sin embargo a la economía como «un cálculo del placer y del dolor». H. Spiegel nos dice que la teoría de la utilidad de Jevons contiene **frecuentes referencias a Bentham**, y que siguiendo el pensamiento de éste fue como Jevons consideró a la economía de aquella manera. Consideraba por su parte que la economía requiere un tratamiento matemático porque trata con cantidades, y al ser éstas objeto de continuas variaciones, reconoce la necesidad de la representación gráfica de las mismas y el empleo del cálculo diferencial para sus magnitudes infinitesimales.

Creemos con H. Spiegel que *la confianza de Jevons en las formas de razonamiento matemáticas refleja su anterior formación científica y su deseo de aplicar a la economía los mismos métodos que habían resultado tan fructíferos en la física y en la química*. Nada debe extrañarnos esta pretensión de matematizar las ciencias, porque la misma arranca dos siglos antes con René Descartes, quien toma de la geometría los elementos fundamentales de su *método* y lo aplica a la filosofía. Con mayores o menores esfuerzos -muchas veces inconscientes hasta para sus mismos autores- este afán de asimilar las diversas ciencias a la matemática obedece a la cautivación por la exactitud apodíctica de su método, y aun representa una importante tendencia en la historia de la filosofía moderna, vigente incluso en la pretensión de Husserl de «*fundar la filosofía como ciencia estricta*».

A la objeción de que las unidades de placer o de dolor son difíciles de comprender y de que dichas sensaciones del corazón humano no pueden medirse directamente, Jevons replicaba que los efectos de dichas sensaciones pueden observarse en las transacciones comunes de la vida económica cotidiana, y que es a partir de los **efectos cuantitativos** de dichas sensaciones de los que debemos calcular sus cantidades comparativas.

«...Una unidad de placer o de dolor es difícil aun de concebir; pero es la magnitud de estos sentimientos la que nos está incitando continuamente a comprar y a vender, a endeudarnos y prestar, a trabajar y a descansar, a producir y a consumir, y es de los efectos cuantitativos de los sentimientos que debemos estimar sus magnitudes comparativas. No podemos conocer más ni medir la gravedad, en su propia naturaleza, de lo que podemos medir un sentimiento; pero, de la misma manera que medi-

mos la gravedad por sus efectos en el movimiento de un péndulo, podemos estimar la igualdad o desigualdad de los sentimientos por las decisiones de la mente humana...»¹⁶

Como puede apreciarse en este pasaje, Jevons entiende el cálculo del placer y del dolor en forma análoga al cálculo matemático de la fuerza física de la gravedad. Sin embargo, el utilitarismo de Jevons no era absoluto en el sentido de que la maximización del placer, que él decía ser el problema de la economía, hubiera de dejar de lado todas las demás consideraciones, ya que distingue entre el cálculo de utilidad, que es el objeto de la economía y el más elevado cálculo del bien o del mal moral, supeditando el primero al segundo. Sólo en asuntos moralmente indiferentes había de ser el cálculo de la utilidad la regla suprema.

En lo que a nosotros nos toca averiguar, es muy importante atender a los escritos y correspondencia personal de Jevons, ya que en ellos encontramos una sincera confesión de la originalidad de su obra. Raramente se ha visto un autor que fuera más generoso en el reconocimiento de la prioridad de otros autores, tanto anteriores como contemporáneos, en temas de análisis. En 1874 inicia Jevons un intercambio epistolar con Léon Walras, en ocasión de la publicación de los *Elementos de economía política pura* de este último, que lo lleva a indagar las líneas trazadas por otros autores en la dirección que él había seguido casi por cuenta propia. El resultado de esto fue la publicación de una lista de trabajos «matemático-económicos», redactada originalmente por Jevons, pero corregida por Walras. En el prólogo a la segunda edición de la "Teoría de la economía política" (1879), Jevons deja entrever su sorpresa por el hallazgo de numerosos precursores de su obra, pero que sin duda, él desconoció a la hora de desarrollar su análisis:

«...Con el paso de los años, sin embargo, mi conocimiento de la literatura de economía política se ha ampliado mucho, y las indicaciones de amigos y corresponsales me han dado a conocer la existencia de obras muy notables que anticiparon más o menos los puntos de vista sostenidos en este libro. Mientras preparaba esta nueva edición, se me ocurrió intentar el descubrimiento de todos los escritos existentes de esta clase...»

En el proceso de clasificación e identificación de escritos anteriores, Jevons se enfrentó al hecho de que su propia obra no era muy original. Cournot se había anticipado en la expresión matemática; Cournot, Lardner y Dupuit en la teoría de la empresa; y Dupuit y Gossen en la teoría de la utilidad. Pero así como confiesa dignamente su decepción por este descubrimiento, así también reconoce sinceramente sus facultades y talentos, por virtud de los cuales pudo llegar en forma individual a las conclusiones originales de su análisis.

¹⁶ JEVONS, W. S. *Teoría de la Economía Política*. México. Fondo de Cultura Económica, pág. 11 (citado por EKELUND & HEBERT, *Historia de la teoría económica y de su método*, pág. 377).

Jevons no era muy dado al trato social, y parece que esto hizo de él un personaje difícil y solitario aun en el ámbito profesional. En una carta que escribe a su hermana Lucy desde Australia, se atreve a confesar y hasta justificar su famosa introversión y el carácter poco amistoso y social que lo caracterizaba. En ella se jactaba de que, «con una ligera excepción», no había ido nunca a una fiesta y que por fin había conseguido «convencer a todos los amigos de que es inútil invitarme». Precisamente este carácter introvertido que poseía era para él un signo de su talento, y hasta un estímulo para el desarrollo de una actividad netamente científica y de una vida consagrada al estudio. En aquella carta le confesaba a su hermana:

«...La soledad, sin duda, produce una clase de mentes y de caracteres, y la sociedad produce otra; esta última puede proporcionar agilidad de pensamiento y algunas otras cualidades vistosas, pero tiene que tender a interrumpir una formación del pensamiento más extensa y más valiosa, y destruye gradualmente el hábito de continuarla, mientras que la soledad promueve la reflexión, la independencia y la originalidad. Creo que poseo estas cualidades en mayor o menor medida, y por tanto, en principio, no lamento que mis hábitos hayan sido los que tú sabes...»¹⁷

Uno de los mejores biógrafos de Jevons, J. M. Keynes, nos brinda una imagen del mismo cercana a la del genio introvertido que nunca quiso tomar contacto con sus colegas, pero que en el fondo aspiraba a influir positivamente en ellos. Esto explica para Keynes la dificultad que tenía Jevons para trabajar en equipo y la ausencia de seguidores importantes que continuaran su obra. En uno de sus escritos cita al profesor Foxwell, colega de Jevons pero menos famoso que él, que sostenía que «nunca había habido un conferenciante peor, la gente no iba a sus clases, él trabajaba según sus inspiraciones (a modo de fogonazos), y no podía acabar nada de lo que comenzaba», y agregaba luego en un tono de voz diferente: «lo único que le sucedía a Jevons es que era un genio...»¹⁸.

Como muestra final de su personalidad y de los supuestos en que se apoya su pensamiento, podemos leer un pasaje clave de su correspondencia con su hermana Henrietta, de 1858, que nos manifiesta claramente la firme creencia jevonsiana de que todas las ciencias, incluida la economía, son un despliegue de los principios lógicos que gobiernan el entendimiento humano:

«...Existe una multitud de ramas del conocimiento, relacionadas entre sí y con la condición humana; la relación de éstas con la economía política es análoga a la relación entre la mecánica, la astronomía, la óptica, el sonido, el calor y todas las ramas que forman más o menos parte de la ciencia física, con la matemática pura. Tengo una idea, que no tengo inconveniente en exponerte, de que mi intuición en lo tocante a los fundamentos y la naturaleza del conocimiento del hombre es más

¹⁷ *Letters and Journal*. H. A. Jevons (ed.). Londres, Macmillan, 1886, pp. 85-86.

¹⁸ KEYNES, J. M. *William Stanley Jevons, 1835-1882: A Centenary Allocution on His Life as Economist and Statistician*. *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 99 (1936), pp. 516-548.

profunda que la de la mayoría de los hombres o de los autores. De hecho, creo que tengo la misión de aplicarme a estos temas, y mi intención es hacerlo...»¹⁹

Todo esto nos muestra una personalidad muy particular en la que el intercambio y la confrontación con otros profesionales parece haber sido exigua, favoreciendo el despliegue de las intuiciones más originales de su propio espíritu. En el despliegue de esas intuiciones originales se deja ver **la influencia del utilitarismo de Bentham y la aplicación del análisis matemático** al mismo, conforme a la sólida formación técnica que nuestro autor había recibido. Es absolutamente cierto que Jevons podría haber arribado a las mismas conclusiones en lo que a la teoría de la utilidad marginal respecta sin necesidad de haber estudiado a Bentham y aun sin necesidad de una sólida formación matemática. Menger parece no haber sido tan sólido en matemática como Jevons, y no obstante también formula una teoría similar del valor subjetivo. Pero también es cierto que en el caso concreto de Jevons no podemos dejar de lado esas influencias, porque estaríamos hablando entonces de un Jevons distinto del que realmente existió.

SEGUNDA PARTE.

LAS PERSPECTIVAS FILOSÓFICAS DEL MARGINALISMO.

Nos toca abordar ahora el problema que planteamos con respecto a la tesis schumpeteriana de la no influencia de la filosofía en el análisis económico. Como se recordará, lo que J. A. Schumpeter sostiene básicamente es que ninguna conclusión seria del análisis económico debe sus méritos a la particular influencia de alguna filosofía o de algún filósofo. La seriedad y veracidad de tales conclusiones se debe en todo caso al correcto empleo de los legítimos instrumentos de los que debe valerse el análisis económico.

Lo primero que debemos decir es que Schumpeter tiene razón al sostener que difícilmente *algún* filósofo o *alguna* filosofía haya influido positivamente en el análisis económico. Nosotros pensamos lo mismo. En una época en que la economía se especializa cada vez más, desarrollando nuevas y mejores técnicas de análisis propias, nos cuesta creer que los economistas acudan antes de todo análisis al pensamiento de un filósofo para recibir de él la orientación útil y necesaria para su posterior estudio de los fenómenos económicos. La experiencia parece demostrar que las cosas ocurren más bien al contrario: cuando sus conclusiones suponen una ruptura con el consenso científico de la comunidad a la que pertenecen, experimentan algo así como la necesidad de invocar la autoridad de algún prestigioso pensador que avale los resultados y aún los principios en que sustenta la nueva teoría. La mayoría de las veces esto implica hacerle decir a un filósofo lo que no necesariamente dijo, o bien forzar sus ideas al

¹⁹ *Letters and Journal*, ed.cit., pág. 101.

punto que la interpretación de las mismas legitime el resultado de sus investigaciones. **Las frecuentes menciones de Bentham en la obra de Jevons** parecen marchar en este último sentido.

Pero hay algo en lo que no podemos estar de acuerdo con la tesis de Schumpeter, y es en la absoluta irrelevancia de la filosofía -no ya de un filósofo determinado- para el análisis económico. Si entendemos la filosofía como lo que realmente es: el estudio de toda la realidad en sus principios últimos y en sus causas, debemos admitir que la reflexión filosófica, «recuperadora» del sentido último de todas las cosas, recoge los elementos esparcidos por el análisis y los unifica en una totalidad de sentido capaz de dar respuesta a la pregunta por el *por qué* de las cosas. La lectura de Murray Rothbard, Henry Spiegel, Emil Kauder, Marjorie Grice-Hutchinson, Orestes Popescu en nuestro país, y otros exponentes de la corriente "revisionista" de la historiografía del análisis económico nos han convencido ampliamente de ello. Veamos por qué.

Es conocido el punto de vista de Grice-Hutchinson sobre la prehistoria de la teoría subjetiva del valor. Su libro *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory* aportó el brillante descubrimiento de los puntos de vista preaustriacos del valor subjetivo y de la utilidad hechos por los escolásticos españoles de fines del siglo XVI, y señaló que aun los trabajos de Aristóteles contenían un análisis del valor subjetivo basado en los deseos del "consumidor", rivalizando así con la concepción objetiva del precio justo basado en el *trabajo* y en los *costos*. Pero Murray Rothbard agrega que durante y después del siglo XVI, la Iglesia Católica Romana y la filosofía escolástica soportaron un ataque virulento, primero por parte de los protestantes y luego de los racionalistas. El resultado no fue tanto eliminar la influencia de la filosofía y economía escolásticas como la de **disfrazar dicha influencia**, porque sus declarados enemigos omitieron frecuentemente citar sus escritos. Por ejemplo, el gran jurista holandés protestante de comienzos del siglo XVII, Hugo Grocio, adoptó en muchos aspectos la doctrina escolástica, especialmente en la *necesidad* y la *utilidad* como determinantes principales del valor, y en la importancia de la estimación común del mercado en la determinación del precio. Grocio cita explícitamente a los escolásticos españoles Azpilcueta y Diego de Covarrubias.

Posteriormente las doctrinas económicas y jurídicas de Grocio fueron seguidas muy de cerca por el jurista luterano suizo Samuel Puffendorf, a fines del siglo XVII. Pero ya Puffendorf, a pesar de seguir a Grocio en la utilidad, en la escasez, y en la determinación del precio y del valor por la estimación común del mercado, **deja de lado todas las citas de las influencias escolásticas sobre su maestro**. Por eso, cuando la doctrina de Grocio fue llevada a Escocia por el profesor de filosofía moral en Glasgow Gershom Carmichael (1672-1729), traducida al inglés por Puffendorf, **el conocimiento de las influencias de los escolásticos se perdió**. Con el sucesor de Carmichael, Francis Hutcheson, la teoría de la utilidad es debilitada por las teorías del trabajo y del costo de producción, hasta que finalmente, en la época en que Adam Smith -discípulo de Hutcheson- escribe *La riqueza de las naciones*, la influencia de los escolásticos ya ha desaparecido definitivamente. Sin embargo, la influencia escolástica sobrevivió algo más en los economistas del continente europeo, especialmente en los

países católicos. De este modo, no es extraño leer con cierta frecuencia que el brillante abate italiano de mediados del siglo XVIII, Fernando Galiani, haya sido el inventor de los conceptos de utilidad y escasez como determinantes del precio. Pero la verdad es que Galiani había leído a Covarrubias, tal como muestra una cita explícita de una de sus obras. Después de Galiani, el papel central de la utilidad y la estimación común del mercado se extendió a Francia por obra de los abates Etienne Condillac y Robert Jacques Turgot. Reconociendo únicamente a Galiani como su predecesor, Turgot se hizo eco de la Escuela de Salamanca al afirmar que los precios de los bienes y el valor del dinero son el resultado de la «estimación común», es decir, de las apreciaciones subjetivas de los individuos presentes en el mercado.

Emil Kauder reflexiona "filosóficamente" acerca de esta extraña persistencia de la teoría de la utilidad y de la teoría subjetiva del valor en el continente, junto con el ascenso y dominación de la teoría de la cantidad de trabajo y del costo de producción en Inglaterra²⁰. Intrigado particularmente por el hecho de que los subjetivistas franceses e italianos de antes del siglo XIX fueran todos católicos, a la vez que los economistas ingleses eran todos protestantes, más precisamente *calvinistas*; Kauder llega a la conclusión de que la formación calvinista era la que había llevado a Locke y a Smith a sostener la teoría del valor trabajo. Los calvinistas creían que el trabajo o la mano de obra eran divinos, y que el éxito económico en la sociedad civil, producto del esfuerzo y del trabajo, es una clara señal de predestinación, porque con ello el hombre se muestra colaborador y constructor de la mayor gloria de Dios. Max Weber fue quien sostuvo paladinamente esta tesis, hoy indiscutida, en su obra *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*.

Por otra parte, Kauder observa que hasta la mitad del siglo XVIII las universidades francesas e italianas estaban dominadas por la filosofía aristotélica, particularmente enseñada por los jesuitas hasta su expulsión y supresión como orden religiosa en 1773. En contraste con el calvinismo, la filosofía aristotélica-tomista no glorificaba el trabajo o la mano de obra como divinos "per se": el trabajo puede ser necesario, pero "moderado" en la "búsqueda del placer y la felicidad". Si el placer en una forma moderada es el propósito de la economía, luego, siguiendo el concepto aristotélico de causa final, todos los principios de la economía -incluyendo la valuación- deben ser derivados de él. Si bien Kauder admite que sus conjeturas no pueden ser "probadas", y que el asunto no es tan fácil de resolver en el especial caso de Jevons, ofrece sin embargo una intrigante explicación del fracaso de Alfred Marshall en adoptar la teoría completa de la utilidad marginal, y en lugar de eso, dejarla a un lado en favor del recrudescimiento de la teoría del costo de producción de Ricardo. Esa explicación descansa en la indudablemente fuerte formación calvinista y evangelista de Marshall.

Henry Spiegel defiende esta misma intuición cuando analiza la demora en aceptar los principios de la utilidad marginal en la corriente principal de la tradición clásica:

²⁰ KAUDER, Emil. *The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory*. Quarterly Journal of Economics 67 (Novembre 1953), pp. 564-575.

«...Durante la primera mitad del siglo XIX Bentham y ciertos economistas académicos de Oxford y Dublín habían subrayado la importancia de la utilidad como determinantes del valor, y señalaron incluso que la utilidad de una cantidad creciente de un bien disminuye conforme aumenta la cantidad total de dicho bien. Debido a la poca inclinación de Mill a desarrollar una teoría completa del consumo en coordinación con las teorías de la producción y de la distribución, estas ideas no fueron absorbidas dentro de la corriente principal de la economía clásica. La repugnancia de Mill a hacer tal cosa, se debe a que el desarrollo de la teoría del consumidor según el principio de la utilidad marginal, hubiera socavado la teoría del valor-trabajo, como hizo realmente años más tarde. Al querer Mill adherirse a la estructura del sistema clásico, de la que la teoría del valor-trabajo era como el coronamiento, Mill se vio obligado a dejar de lado las sugerencias hechas por Bentham y por los economistas de Oxford y de Dublín...»²¹

Ante la ineluctable pregunta de por qué Jevons abandona la teoría del valor-trabajo, en el seno mismo de una Inglaterra dominada por la tradición clásica, Spiegel nos ofrece una respuesta semejante a la de Kauder, que intenta descubrir las "razones últimas" de este significativo hecho. En su opinión, fueron las diversas circunstancias que rodearon al nacimiento de la teoría del valor-trabajo y las imperantes en tiempos de Jevons las que dan una explicación congruente del fenómeno. Cuando Locke aludió a la teoría del valor-trabajo, lo hizo dentro del contexto de su teoría de la propiedad-trabajo, que estaba destinada a afianzar la propiedad privada frente a los gobiernos despóticos y arbitrarios. Desde entonces habían pasado doscientos años, los gobiernos se habían suavizado -al menos en Inglaterra- y en la era victoriana, en la que a Jevons le tocó vivir, la seguridad de la propiedad privada aparecía lo suficientemente fuerte como para inclinarse a adoptar la teoría de la propiedad-trabajo, que ya había sido en realidad reemplazada por otras teorías desde hacía tiempo. En las nuevas circunstancias, era momento ya también de descartar el corolario de dicha teoría, es decir, la teoría del valor-trabajo, y esto con más razón si consideramos que los socialistas ricardianos y luego Marx habían cambiado por completo la función de la teoría del trabajo, que en el contexto de Locke estaba destinada a proteger la propiedad privada. De ser un instrumento de santificación de la propiedad privada, pasa a ser un instrumento de denigración de dicha forma de propiedad, la cual era considerada en la teoría de la plusvalía como resultado de la explotación. De esta manera concluye Spiegel su razonamiento:

«...El texto de Jevons no indica que él fuera consciente de todas estas consideraciones, pero **ellas nos ayudan a comprender la facilidad con que fue descartada la teoría del valor-trabajo cuando el siglo XIX estaba llegando a su fin...**»²²

Como puede observarse, ninguna de las razones filosóficas expuestas puede ser comprobada "empíricamente", dado que los economistas volcados al análisis económico difícilmente se ocupen de expresar los motivos y las razones "metaempíricas"

²¹ SPIEGEL, H. W. *Op. cit.*, pág. 597.

²² SPIEGEL, H. W. *Op. cit.*, pág. 608.

que los llevan a orientar su búsqueda en una determinada dirección -la mayoría de las veces se trata de cuestiones carentes de todo interés hasta para sus mismos autores-. Pero aun cuando así lo hubiesen hecho, la razón especulativa no puede quedar atada únicamente al dato de los sentidos, ya que por medio de legítimas abstracciones y del manejo de los principios lógicos y ontológicos evidentes por sí, ella puede remontarse a las causas que no "aparecen" en los fenómenos, pero que dan cuenta razonable de su mismo devenir. En última instancia, la *adaequatio intellectus et rei*, único criterio posible de verdad, le permite a la razón especulativa asegurar la veracidad de sus reflexiones tomadas de la misma realidad.

CONCLUSION.

A la pregunta de cuáles han sido las influencias filosóficas que pesaron en la formulación de la teoría de la utilidad marginal de Jevons hemos dado una doble respuesta: el utilitarismo de Bentham por un lado, y el logicismo matemático de su primera formación por otro. Esta segunda influencia tiene sus orígenes en la obra del lógico y matemático británico George Boole, creador del *álgebra de la lógica* (primer sistema de lógica matemática) o *lógica simbólica*, a quien Jevons cita expresamente como su predecesor en su primera obra: *Pure Logic or the Science of Quality apart from Quantity*, de 1864.

Schumpeter sostiene que tales influencias solamente tienen un reducido alcance, principalmente en lo que hace a cuestiones abstractas y especulativas, afirmando que solamente las cuestiones lógicas y metodológicas pueden haber conducido a los economistas a la correcta selección de los instrumentos de su análisis. Tal es la conclusión a la que ligeramente podríamos arribar si tenemos en cuenta que Walras conoció y estudió a Descartes, y Menger fundamentalmente a Aristóteles. Si los tres fundadores del marginalismo reconocen influencias filosóficas tan diversas e incompatibles entre sí, y a pesar de ello llegan a resultados semejantes, lo correcto sería pensar que tales influencias no pasan de ser meras citas célebres que realzan más el propio texto y lo adornan con la gracia y la autoridad de los grandes pensadores.

En contra de esta opinión, hemos visto que existen otros factores que explican la evolución y los cambios de paradigmas en las ciencias, y que la pretendida "pureza" del análisis económico se diluye cuando reflexiones como las de Kauder, Spiegel y Grice-Hutchinson nos muestran la necesidad de acudir al **pensamiento filosófico** en busca de ciertas claves que nos ayuden a comprender mejor aquellos cambios y el sentido de los mismos. No debemos olvidar que, cuando se los desarrolló al comienzo, estas teorías marginalistas y sus métodos parecían formar parte de los fundamentos de la *economía científica*, especialmente de una economía que nos ayudaría a tomar decisiones acerca del mejor uso de los recursos nacionales para producir la *máxima utilidad*, por ejemplo. Pero subsisten aun hoy numerosas preguntas acerca de estos métodos. En la actualidad "*seguimos con el problema de si llegaremos alguna vez a medir la utilidad*", afirma Charles E. Dyke en su obra *Filosofía de la Economía*. Si no podemos responder a esta pregunta, no podremos ni siquiera dibujar los gráficos. Los

economistas han estado concientes de los problemas que plantea la medición de la utilidad durante 200 años. Pese a ello, se atuvieron a la utilidad como principal concepto de valor, y es fácil comprender por qué:

«...Ningún otro concepto de valor parece ofrecer esperanzas de llevar a una teoría cuantitativa del valor: una teoría que pueda expresarse en términos científico-matemáticos. En verdad, la teoría de la utilidad parecía tan fundamental para la economía, que los economistas procedieron a desarrollar sus teorías como si el problema de la medición tuviera una solución -quizás a la vuelta de la esquina-. El problema de la utilidad marginal decreciente... es sólo uno entre los muchos ejemplos de teorización económica en que se supone que la utilidad es mensurable...»²³

²³ DYKE, Charles E. *Filosofía de la Economía*. Bs. As. Paidós. 1983, pág. 65.

COMENTARIO BIBLIOGRÁFICO

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA

Bernardo Pena Trapero y Otros

(Madrid, Pirámide, 1996); 981 páginas de contenido, más 96 páginas introductorias y dos disquetes con anexos.

por **Ana María Claramunt**

Profesora Titular de Microeconomía II e
Investigadora del Departamento de Disciplinas
Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas
de la Universidad Nacional de Cuyo.

Este voluminoso trabajo constituye hasta el presente, el aporte más importante sobre la distribución del ingreso en España. Estuvo a cargo de un equipo dirigido por Jesús Bernardo Pena Trapero e integrado por: cinco investigadores principales (aparte del Director: Javier Callealta Barroso, José Miguel Casas Sánchez, Antonio Merediz Montero y Javier Núñez Velázquez); quince colaboradores en temas específicos y diez integrantes más, entre investigadores y personal de apoyo. El Director y los otros investigadores principales pertenecen a la Universidad de Alcalá de Henares, en tanto que los demás miembros del equipo son de la misma Universidad, del Instituto Nacional de Estadística y de la Universidad de Zaragoza. El estudio, que se llevó a cabo durante más de dos años, contó con la financiación de la Fundación BBV.

El libro está subtítuloado "Corrección y modelización de la información básica. Desigualdad y análisis". La obra está precedida por un prólogo de Juan Costa Climent, Secretario de Estado de Hacienda de España, quien señala que muchos estudios, enfrentados con el problema de la ocultación de ingresos en las encuestas, optan por concentrarse en la distribución de los gastos de las familias. El equipo dirigido por J. B. Pena Trapero, en cambio, no renuncia a trabajar con la información sobre ingresos e "intenta la

corrección de los datos proporcionados por las familias en un valiente esfuerzo por aproximarse a la realidad".

El análisis está basado fundamentalmente sobre tres Encuestas Básicas de Presupuestos familiares, correspondientes a 1973, 1980 y 1990. El prologuista enfatiza que el solo hecho de haber corregido la información de esas encuestas constituye un aporte muy valioso, ya que se estima que la subdeclaración de ingresos es de aproximadamente 40% en relación a los ingresos estimados por la Contabilidad Nacional.

El director del equipo, en la presentación del libro, afirma que el abordar este difícil emprendimiento constituyó una verdadera aventura, pues implicó un intenso esfuerzo, en especial por la limitación de los datos disponibles. Se hace un enlace micro-macro, homogeneizando los conceptos de las tres encuestas básicas, con la cuenta de rentas de las familias de la Contabilidad Nacional. Enfatiza que, por buenos que puedan ser los métodos de análisis, si no se corrige la información original por subdeclaración, se reflejaría una realidad falsa.

El estudio consta de siete capítulos, en los que se combina teoría con aplicación empírica. Los autores son rigurosos en su análisis y en cada tema son cuidadosos en señalar las limitaciones y aconsejan manejar con cautela los resultados. Explican por qué utilizan los datos de ingresos y no los de gastos; si bien son conceptos relacionados, no son equivalentes; se pueden casi identificar en los niveles bajos de ingresos, pero a medida que se pasa a niveles más altos de renta, ésta se separa cada vez más del gasto.

En el primer capítulo se trata el **entorno económico-social del periodo estudiado (1970-1990)**, para poder encuadrar la investigación, ya que en ese lapso, se presentaron cambios trascendentales. Ese capítulo se subdivide en cuatro partes. Se considera la evolución económica del ciclo y la del producto bruto interno per cápita, haciendo una comparación con el de la Comunidad Europea. Se detallan las políticas de protección social en España y se enfoca también la política fiscal, incluyendo las modificaciones normativas y los datos fiscales.

El segundo capítulo se refiere a **los instrumentos básicos en la elaboración de las cuentas de los hogares** en 1973, 1980 y 1990, según distintas desagregaciones. En este capítulo se puntualizan los elementos considerados y se comparan definiciones y clasificaciones de las tres encuestas, lo que se complementa con cuadros comentados.

Las correcciones de la renta son de dos tipos: las referidas al nivel de ingresos y las relativas a la distribución. En el tercer capítulo se consideran las primeras. Consta de más de 180 páginas, ya que en él se presentan numerosos cuadros. Trata **la cuenta de renta de**

los hogares en las tres encuestas, por autonomía¹, categorías socioprofesionales y clases de hábitat. Se compone de tres partes: en la primera se explica la metodología utilizada; en la segunda se presentan los resultados básicos y en la tercera se realiza una comparación de los resultados obtenidos con los correspondientes a otras fuentes externas.

En el cuarto capítulo se hace el **análisis de la cuenta de renta de los hogares en cuanto a los efectos redistributivos.** Se estudian "los mecanismos de redistribución que se deducen de la cuenta de renta de las familias y que han permitido conocer qué unidades han recibido más ingresos de los que han ganado y cuáles han aportado parte de sus rentas ganadas a otros sectores institucionales o a otros grupos familiares". Todo esto se presenta en forma desagregada por autonomía, por categoría socioprofesional y por clase de hábitat.

El capítulo quinto es el más amplio de toda la obra y por sí mismo podría constituir un libro, ya que consta de más de cuatrocientas páginas. Su título es: **Distribución de la renta "per capita" disponible en España: descripción, desigualdad y modelización.** Como su título indica, comprende tres temáticas distintas.

En la primera parte se estudian diversas posibilidades de corrección de la ocultación detectada en las declaraciones de las encuestas básicas al compararlas con los datos de las Contabilidad Nacional; se selecciona la que se presenta como más adecuada y, una vez hecha la corrección, se obtienen las diferentes distribuciones de renta corregidas. Los resultados más interesantes corresponden a la corrección mediante tasa de ocultación progresiva. La descripción y análisis se hace en el ámbito regional, por categoría socioprofesional y por nivel de clase de hábitat.

En el tratamiento de la desigualdad de la distribución de la renta, se presenta una buena síntesis de las herramientas utilizadas: las curvas de Lorenz, la generalización de las curvas de Lorenz o curvas de Shorrocks y las medidas de desigualdad. Una medida de desigualdad se define como un indicador cuantitativo de la diferencia existente entre una distribución de rentas con respecto a una distribución de referencia, estableciendo ponderaciones que obedecen a criterios normativos específicos. Se incluyen 38 indicadores, presentando para cada uno de ellos la fórmula empleada para su cálculo. Se consignan las tablas con los valores para todos los indicadores y para las tres encuestas básicas, clasificados por región, por categoría socioprofesional y por clase de hábitat. También se hace el análisis nacional y regional aplicando curvas de Lorenz, complementándolo con diagramas de Hesse para ilustrar las relaciones de dominación. La parte referente a la desigualdad se concluye con una comparación de España con otros países, la que debe interpretarse con cautela por las dificultades existentes en cuanto a la uniformidad de los datos.

¹ Cuando dice "autonomía" se refiere a las regiones autónomas de España, las cuales son diecisiete.

Con respecto a la modelización probabilística de las distribuciones de rentas, los autores explican que hay dos escuelas: la estadística teórica y la socio-económica, resumiendo los antecedentes. A continuación, se fijan como objetivo encontrar las representaciones adecuadas de las distribuciones de rentas que están estudiando, a través de unos modelos teóricos que las reflejen lo más fielmente posible. A los fines de seleccionar adecuadamente, se consideran las propiedades deseables que deben reunir los modelos probabilísticos, y en la selección final se procura no sólo una buena fundamentación desde un punto de vista teórico, sino también la mayor estabilidad posible desde un punto de vista empírico. Como resultado del análisis, se opta por los modelos de la Familia de Dagum y el modelo Log-Student. Se presentan numerosas tablas comparando los resultados empíricos con los teóricos, al nivel de región, por categoría socioprofesional y por clase de hábitat.

El capítulo sexto se refiere a **los factores condicionantes de la distribución de la renta personal y sus efectos sobre la misma**. Hasta aquí, el estudio se había centrado en la distribución de la renta familiar basándose sobre el concepto de renta disponible; en este capítulo se considera la distribución de la renta personal, usando el concepto de rentas primarias, cuya definición aparece en el capítulo tercero, junto con acepciones de otras clases de rentas. Para este tipo de análisis, la información estadística es más pobre, tanto en calidad como en cantidad; hay una sola fuente estadística, con limitación en cuanto a tamaño de la muestra y también en cuanto a las características principales que influyen en la distribución, ya que se cuenta con información sólo sobre sexo, nivel de estudios y categoría socioprofesional. La información utilizada está grabada en los disquetes que constituyen el Anexo 6.

Antes de entrar en el análisis empírico, se enuncian diversas teorías de la distribución de la renta personal, destacando que los factores influyentes dependen de la teoría que se considere. También se hace hincapié en las condiciones macroeconómicas, como el desempleo, la inflación y el reparto.

Con gráficos y tablas, se analiza la evolución de las rentas primarias a través del tiempo. Se estima el modelo llamado de Blinder-Esaki, comparando los resultados con los obtenidos con el mismo modelo en EE.UU. y con el modelo de Nolan para el Reino Unido, aunque se insiste en la necesidad de manejar con cuidado las conclusiones.

Se analizan por separado los efectos de: la edad, el nivel educativo, el sexo y las categorías socioeconómicas. No obstante la información deficiente, entre las conclusiones, se destaca que: los niveles de renta aumentan con los niveles educativos; la edad influye en forma significativa; hay una fuerte diferencia de ingresos entre hombres y mujeres; la desigualdad es mayor dentro del grupo constituido por las mujeres que dentro del conjunto de los hombres; las categorías socioeconómicas no son factores directamente condicionantes de la distribución de las rentas primarias.

Finalmente, en el capítulo séptimo, se enfoca el **análisis dinámico de la distribución personal de la renta: la movilidad de la distribución personal**. En este tipo de análisis se advierte que hay que incluir consideraciones subjetivas, como ser si es conveniente o no la movilidad. Se aclara que sólo se puede presentar un aporte modesto por las limitaciones en cuanto a la información disponible.

Se presentan algunos modelos y se enuncian las propiedades de las medidas de movilidad. Se especifican el índice de movilidad de Hart y la familia de índices de Shorrocks, y para estudiar las desagregaciones por cohortes, por sexo y por niveles educativos, se examinan las llamadas curvas de rigidez o perfiles de estabilidad. Como conclusión principal, surge que la estructura de ingresos es bastante rígida. También se hace un estudio de movilidad a través de matrices de transición, pero su validez es muy limitada por lo reducido de la muestra.

Peña Trapero, en la presentación de la obra, expresa que si se le pidiera sintetizar las conclusiones obtenidas, se podrían concretar en cuatro aspectos:

- a) "Ha mejorado la distribución de la renta personal, en todos los colectivos analizados a lo largo del tiempo en lo que se refiere a niveles.
- b) Ha mejorado el reparto de las rentas entre los individuos, disminuyendo de forma clara la desigualdad, tanto en lo que se refiere a los niveles entre las distintas desagregaciones como a los repartos entre los individuos.
- c) La sociedad española, más rica y más igualitaria, tiene muy poca movilidad en sus rentas.
- d) A pesar de la mejoría en los niveles y en la desigualdad España sigue ocupando el último lugar de los principales países de la CE según la ordenación de Lorenz."

Costa Climent, en el prólogo, concluye diciendo "Creo que todos tenemos que felicitarnos por la presentación de este libro riguroso, preciso y en gran medida original, que va a permitir a los estudiosos y a los políticos un mejor conocimiento de la realidad española sobre la que actúan".

Cabe agregar que, aunque la parte empírica se refiere específicamente a España, la metodología utilizada puede servir de base para estudios similares en otros países. Las explicaciones teóricas contenidas en cada capítulo pueden formar parte del material didáctico en asignaturas que traten esos asuntos. Asimismo, la abundante bibliografía incluida al final de cada capítulo es útil para quienes estén interesados en los temas tratados.

También el esfuerzo realizado por el equipo puede servir de base para otras líneas de investigación relacionadas con este trabajo, como las mencionadas por Peña Trapero a modo de sugerencias para complementar esta obra: estudio sobre la pobreza; estudio sobre

el capital humano y su relación con la renta disponible; estudio sobre la distribución de la riqueza.

La presentación de la obra en un solo volumen constituye una desventaja porque es poco manuable para trabajar con él, aunque Pena Trapero comentó personalmente que se hizo en un solo tomo porque es difícil la separación, ya que el contenido constituye una unidad y así se facilita el cotejo entre conceptos y tablas de diversos capítulos. La impresión realizada por Ediciones Pirámide es nítida, tanto en el texto, como en los cuadros y gráficos y, aunque se han deslizado algunos errores tipográficos, son pocos y de escasa importancia.

En resumen, es una obra hecha con seriedad y responsabilidad. Es recomendable y puede ser de mucha utilidad para los interesados en temas de distribución del ingreso, tanto desde el punto de vista estadístico, como económico.

Este trabajo se terminó de imprimir en los talleres gráficos de la Dirección de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza (República Argentina) en diciembre de 1998



